



# Op eigen benen staan

**Marco Braspenning: 'Het probleem van de toekomst is goed personeel, en hoe je dat kunt vinden'**

Opgroeien is per definitie hetzelfde als je losmaken van je ouders. Marco Braspenning (32 jaar) trekt dat door naar zijn opgroeien als ondernemer.

Wanneer het gebied van het containerbedrijf eind dit jaar wordt bebouwd met een loods en kantoren, worden de zakelijke banden met het bedrijf van zijn vader Piet Braspenning doorgesneden.

Auteur: Hein van Iersel

Dat betekent niet dat vader Piet en zoon Marco met ingang van het komende jaar niets meer met elkaar te maken hebben of willen hebben. In de visie van zoon Marco blijft Piet Braspenning nog een paar jaar actief als kweker van *Conica* en *Prunus*, maar hij wil afscheid nemen van de dagelijkse stress en het contact met klanten. 'Onze pa wil lekker blijven werken, maar wil af van het gezeik', zo vat Marco Braspenning het kort en bondig samen.

Blijft het feit dat het op het eerste gezicht een bijzondere keuze is: een splitsing, om daarna op eigen benen te gaan staan. Het bedrijf van de familie Braspenning is op dit moment absoluut een

grote speler in het Zundertse. Op de oorspronkelijke locatie op De Rustenberg heeft het bedrijf iets van tien hectare containerveld, inclusief twee hectare onder glas en vier *loading docks*. De nieuwe locatie aan de Laarakkerstraat, die vader Piet en zoon Marco Braspenning in een aantal stappen hebben aangekocht, is nog een forse slag groter en meet 16 hectare, waarvan twee en halve hectare onder glas. Onderdeel van de kassen zijn een bescheiden kantoor en een kantine. Een nadeel van kantoren in een kassencomplex blijkt op de dag van het interview: een bijna tropische lente-dag in mei, waarop de thermometer buiten, maar ook binnen de 30 graden Celsius net niet aantikt. Het complete bedrijf wordt nu nog gerund als een

maatschap, met naast Marco Braspenning ook pa en moe Braspenning en een zus van Marco, Angela Braspenning. Op mijn vraag aan Marco waarom een dergelijk goed lopend bedrijf wordt opgeknipt, antwoordt hij: 'We zitten nu met zijn vieren in één maatschap. Dat gaat goed, maar soms is het overleggen weleens lastig. Als ik ergens voor ga, dan ga ik er ook echt voor. Dan is het lastig als je eerst moet overleggen.' En dan, met een brede smile: 'Ik ken mijn karakter en het karakter van mijn zus.'

## **Rhododendron**

De belangrijkste specialiteit van het bedrijf aan de Laarakkerstraat is de kweek van *Rhododendron* en



3 min. leestijd

Azalea in een zeer breed sortiment van ongeveer 200 cultivars. Braspenning: 'Dat brede sortiment is weleens lastig, maar we hebben het nodig om onderscheidend te blijven. Er zijn natuurlijk meer kwekers die *Rhododendron* en *Azalea* kweken, maar er zijn eigenlijk geen kwekers die dit brede sortiment aanbieden. Als ik mijn sortiment beperk tot de echte hardlopers, word ik net als de rest. En dat wil ik niet. Ik heb dat onderscheidende brede sortiment nodig om in de picture te blijven bij de grote Duitse tuincentra als Dehner, die het belangrijk vinden om een breed sortiment aan te bieden.'



Met dit concept, een doorbloeiende Azalea, wil Braspenning dit najaar op de markt komen.



*Rhododendron Cosmopolitan.*

Om een idee te geven van de aantallen waarom het gaat, lepelt Braspenning wat cijfers op. Van een hardloper als *Cunningham's White* kweekt het bedrijf jaarlijks iets van 10.000 exemplaren. Bij een kleine soort als de *Rhododendron*-hybride 'Gommer Waterer' gaat het om veel kleine aantallen: 500 stuks. Braspenning: 'Minimaal de helft van onze klandizie komt via de rhodo's en azalea's.' Uitgangsmaterialen haalt Braspenning bij twee gespecialiseerde kwekerijen: boomkwekerij Dirven in Etten Leur en Goossens in het Belgische Moerbeke. Het plantgoed wordt aangeboden als een- of tweejarige stek en uit in vitro vermeerdering in P12-potten. Een echte voorkeur voor stek of in vitro heeft Braspenning niet, hoewel hij ziet dat planten die traditioneel gestekt zijn beter vertakken dan plantgoed uit meristeamvermeerdering. De grote massa van de productie bij Braspenning gaat weg in drieliterpotten. Braspenning: 'Ik handel niet graag met de echte discounters omdat je dan echt op specificaties moet kweken en vooral niets

**BOOMKWEKERIJ P. BRASPENNING / LAARAKKER**

**Namen eigenaar:** Piet, Bets, Marco en Angela braspenning

**Opgericht door:** Piet Braspenning

**Aantal hectares:** Braspenning: 10 hectare (2 ha glas) Laarakker: 16 hectare (2,5 ha glas)

**Aantal medewerkers:** 12 Laarakker + 10 Braspenning

**Gespecialiseerd in:** *Rhododendron*

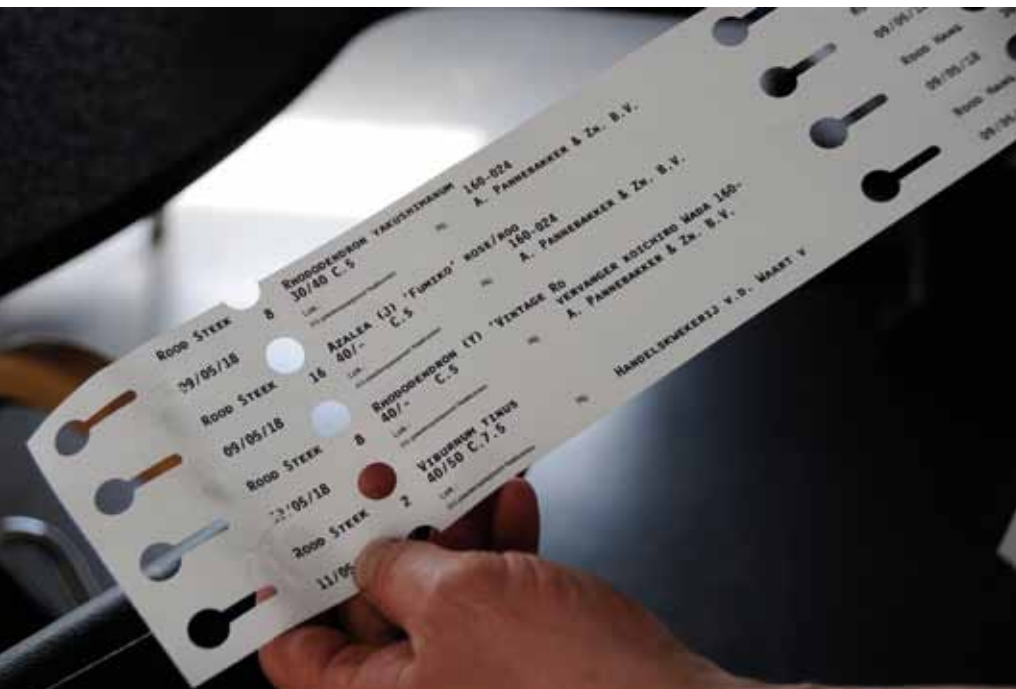
**3 belangrijkste gewassen/soorten:** *Rhododendron*, *Azalea*, Heesters



Hier komen de nieuwe loods en het kantoor.







Orders komen binnen als etiketten. Op de labels staat alles wat nodig is voor het transport.

## Braspenning vindt het nu vaak lastig om precies in te schatten wat hij van een bepaalde cultivar op het containerveld heeft staan

extra's zult doen. Als je een partij hebt voor een grote discounter, ben je bijvoorbeeld verplicht om minimaal een diameter van 30 cm en 5 bloemknoppen te leveren. Alles wat meer bloemknoppen heeft, selecteer je dus meteen uit en kweek je bijvoorbeeld verder in een grotere potmaat of verkoop je tegen een betere prijs. Daarom wil ik zo weinig mogelijk voor deze discounters werken. Voor mij geldt bij deze klantengroep dat je veel moet doen en weinig opbrengst hebt.'

### ICT

Ik discussieer met Braspenning over de toekomst van de kwekerij en de toepassing van ICT daarbij. Braspenning vindt het nu vaak lastig om precies in te schatten wat hij van een bepaalde cultivar op het containerveld heeft staan. In de praktijk moet hij constant aanwezig zijn bij het oppotten of doorpotten om daar een goed beeld van te krijgen. Braspenning: 'Ik probeer in oktober mijn rhodo's zoveel mogelijk over de band te sorteren op universele planten met een sortering op het aantal knoppen. Dat is met name bedoeld voor die grote discounters om niet te veel te mooie planten daar aan kwijt te zijn. Een camera die dit zou kunnen meten en knoppen zou kunnen tellen zou hier aan bij kunnen dragen in de toekomst wellicht. Voor een mannetje aan de band word dit toch eentonig. Hij of zij verzwakt in zijn aandacht, een camera is altijd scherp!'

Voor de afzet van het afgelopen jaar had dat allemaal niet veel uitgemaakt. De velden van Braspenning ogen kaal. Braspenning: 'Wij zijn grotendeels uitverkocht.'

ICT heeft voor Braspenning nog een ander belangrijk voordeel. 'ICT kan ertoe bijdragen dat iemand bij jou wil werken.' Dat laatste is volgens de kweker van essentieel belang: 'Het probleem van de toekomst is goed personeel, hoe je dat kunt vinden en aan jouw bedrijf kunt binden. Goede automatisering kan daarbij een voordeel zijn.'



### Meerjarig

Rhodo's en azalea's vormen veruit de grootste plantengroep van boomkwekerij De Laarakker, in totaal ongeveer vijftig procent van de omzet. Het grootste deel wordt verkocht in drieliterpot; een klein gedeelte wordt daarna doorgekweekt in vijfliterpot.



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7548](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7548)