



Met zijn tweeën, maar eigenlijk ook weer met zijn drieën

Boomkwekerij Coonen:

Al meer dan 50 jaar zit Boomkwekerij Coonen in Baarlo tussen het bronsgroen Limburgs eikenhout. Ondanks die pittoreske omgeving is hier een modern containerbedrijf gevestigd, dat wordt aangestuurd door twee, maar eigenlijk ook weer door drie broers Coonen: René, Richard en als derde Rob Coonen.

Auteur: Hein van Iersel

Boomkwekerij Coonen is een twee-in-eenbedrijf. In totaal heeft de kwekerij een oppervlak van ongeveer 22 hectares, verspreid over de oorspronkelijke locatie, waar vader Wiel Coonen meer dan 54 jaar geleden ooit is begonnen, en een tweede, kleiner bedrijf in Kessel. Inmiddels zijn er op die plaats in Baarlo twee bedrijven Coonen gevestigd. De oudste broer Rob (51 jaar) heeft zijn eigen containerkwekerij, de twee jonkies René (45 jaar) en Richard (46 jaar) het tweede bedrijf. René Coonen: 'Bedrijfsmatig gaan we helemaal onze eigen gang, maar in de praktijk betekent dit dat we zorgen dat de complete productie van Rob Coonen via ons verkocht wordt. In Baarlo is ons eigen bedrijf ongeveer 12 hectare en dat van Rob ongeveer 5 hecta-

re. Daarnaast hebben we in Kessel nog een tweede locatie van ongeveer 4,5 hectare. Rob Coonen doet de wat goedkopere planten in grotere aantallen. Wij zitten voornamelijk op het bredere assortiment, in kleine, maar ook in grote aantallen.' René Coonen: 'Een aantal jaar geleden leek het erop dat wij hier in Baarlo op slot zaten en konden we lastig uitbreiden. In de gemeente Kessel kon dat wel. Daar hebben we toen 4,5 hectare grond gekocht om een nevenvestiging op te starten.' Later in het gesprek blijkt dat ook uitbreiden in Kessel niet helemaal appeltje-eitje was. Dat kwam onder andere doordat de nieuwe locatie in de geurcirkel van een bestaand varkensbedrijf dreigde te komen. Dat is inmiddels geschiedenis en ook

op de locatie in Baarlo is de weg naar boven weer ingeslagen. In 2016 is een gloednieuw containerveld aan de overkant van de weg in gebruik genomen. René Coonen: 'Op het nieuwe veld mogen we geen gebouwen plaatsen, maar op het oorspronkelijke grondvlak gelukkig wel. Daar gaan we volgend jaar de oude tunnels vervangen door nieuwe plastic kassen.'

Vijf minuten rondlopen op het bedrijf van René en Richard Coonen en je weet meteen wat het specialisme van de broers is. In zekere zin is het specialisme dat er geen specialisme is. Het bedrijf heeft een sortiment van ruim 700 planten, die allemaal in relatief verschillende series worden gekweekt. Van een paar hard sellers worden tot 10.000 plan-



RUBRIEK IN BOOM IN BUSINESS: REGIO IN BEELD

Een nieuwe rubriek in Boom In Business: Regio in Beeld. Het idee is simpel. Als redactie reizen wij teeltregio na teeltregio af; we interviewen in ieder gebied op één dag drie kwekers en doen daarvan verslag. We sluiten de dag af met een gemeenschappelijk diner, waarbij we alles nog eens de revue laten passeren. Dit keer ons zuidelijkste teeltgebied: Noord-Limburg. Traditioneel vooral bekend vanwege de rozen, maar daar doen we veel Limburgse kwekers mee tekort.

ten opgezet, maar dat is een uitzondering. Van de meeste planten staan er tussen de 500 en 1500 potten op het containerveld. Die keuze was ook bepalend voor de keuze van het type afnemers. 'Heel veel planten gaan naar andere kwekers in de landen om ons heen, die de gekochte planten doorkweken in grotere potten. Mijn broer Richard doet de contacten met de Franse kekers, omdat hij Frans spreekt, maar voor de rest doe ik het grootste deel van de verkoop.' Heel uithuizig zijn beide broers overigens niet. De meeste business wordt vanuit Baarlo gedaan, zonder dat de broers veelvuldig op reis gaan of op beurzen staan. René Coonen: 'We hebben één keer op IPM gestaan, twee keer op Treevention en één keer op GrootGroen, maar dat had voor ons weinig meerwaarde. De beste verkoop krijg je door een bezoek van de klant aan de kwekerij zelf, zodat deze ziet dat hij met één stop een compleet sortiment heesters kan laden.'

Voorraadlijst

René Coonen vertelt hoe hij zijn verkoop regelt. Eén keer per jaar stuurt hij een lijst van zijn complete voorraad naar zijn klanten. Dat leidt ertoe dat binnen een aantal maanden tot wel veertig procent van de productie gereserveerd wordt.

Coonen: 'Het is goed om te zien dat er op dit moment flink wordt gereserveerd.' Half juni zet Coonen die voorraad niet naar alle klanten door, maar hij begint bij de top 25. Amper een halve dag later komen de eerste reserveringen al. Daarna zet hij de aangepaste voorraad door naar de rest van zijn klanten. Op de vraag waarom Coonen de lijst alleen naar de klanten uit de top 25 stuurt, antwoordt Coonen ontwapenend: 'Ik moet ook tijd hebben om alles te verwerken.' Over zaken als omzet wil Coonen geen uitspraken doen; wel durft hij te zeggen dat het goed gaat. Sterker nog: 'We hebben eigenlijk nog nooit een slecht jaar gedraaid, al is het weleens taai geweest. Het grote voordeel van een boomkweker is dat hij zijn naam aan een product kan verbinden. Dat kan een melkboer of aspergeteler niet. Zijn product wordt in de grote hoop verkocht. Wij kunnen ons onderscheiden door te kiezen voor kwaliteit, sortiment en veel persoonlijk contact met de klant.' Het bedrijf heeft vanzelfsprekend een duidelijke voorkeur voor soorten die je niet op iedere hoek van de straat kunt kopen. De aardbeienboom, *Arbutus unedo* 'Compacta', is zo'n plant, maar ook een brede selectie *Cordylina* of planten als *Tetrapanax papyrifera* 'Rex' of *Pyracantha*. Op mijn vraag of het niet lastig is om zo'n breed sortiment actueel en aantrekkelijk te houden voor de klant, antwoorden beide broers bagatelliserend. Richard Coonen: 'Een nieuwe selectie scoort in het begin bijna altijd.' René Coonen: 'We hebben natuurlijk heel veel contact met onze klanten en horen daarvoor wel wat loopt en wat niet loopt.' Daarnaast staan volgens beide broers minimaal zeshonderd van de zevenhonderd planten bijna vast op de sortimentslijst; alleen de laatste honderd planten wisselen vaker. Het grote voordeel van een bijzonder sortiment is dat je via Google als vanzelf bij de betreffende kweker terechtkomt.

Arbeidsfilm

'Zonder overuren!' René Coonen herhaalt het twee

keer, als hij uitlegt hoe hij zijn werk door het jaar heen organiseert. Boomkwekerij Coonen werkt met circa 18 vaste mensen en daarnaast nog ongeveer 6 parttimers en 35 scholieren: 'Nederlands personeel, afkomstig uit Baarlo of de buurtgemeentes. Het idee is om het hele jaar door met ongeveer hetzelfde aantal mensen aan de slag te blijven. Dat kan, omdat ook het stekken en zaaien van het uitgangsmateriaal zo veel mogelijk in eigen beheer met eigen mensen wordt gedaan en we gebruik kunnen maken van kassen, foliekassen en tunnelkassen.' Retailers met heel grote opdrachten zijn in dat plaatje niet automatisch welkom. Natuurlijk is het mooi als je ineens vele duizenden planten kunt verkopen, maar dat betekent ook dat je in korte tijd een heel hoge arbeidspiek hebt, en je moet maar afwachten of je het volgende jaar weer zo'n order kunt opschrijven. Om die reden lijkt Coonen gehecht aan zijn klantengroep, die weliswaar niet zo grootschalig bestelt, maar wel duurzamer is en een beter rendement geeft.

Visie

Veel groei verwacht Coonen voor de komende jaren niet meer. Natuurlijk zal er blijvend geïnvesteerd worden, maar dat zal eerder zijn in extra efficiency en manieren om makkelijk te werken dan in echte groei. Al met al ziet René Coonen de toekomst rooskleurig tegemoet. 'Er zijn veel bedrijven die stoppen. En volgens mij is er op dit moment minder product op de markt aanwezig. Dat het nu weer wat beter gaat in de kwekerij, wil niet zeggen dat de markt gegroeid is, maar dat het aanbod minder is door de vele stoppers. Dat betekent dat het klantenbestand van het bedrijf bijna als vanzelf groeit.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6782



Richard en René Coonen

