



## Global Gap zou in de toekomst best eens verplicht kunnen worden voor kwekers

**Rob van de Beucken: 'Met je alleen onderscheiden op lage prijs verlies je op lange termijn altijd'**

Als zoon van een aannemer lag het niet voor de hand dat Rob van den Beucken (33 jaar) uit het Limburgse Helden een kwekerij zou beginnen. Toch ligt zijn hart daar wel en dat is hij gevolgd. Hij startte in 2003 met zijn boom- en aspergekwekerij en trouwde later met zijn Poolse vrouw Iza, met wie hij samen het bedrijf runt. Tien jaar na de start van hun bedrijf kunnen de Van den Beuckens volmondig zeggen: 'Het gaat goed.'

Auteur: Peter Jansen

Rob van den Beucken zorgt voor de beide teelten en de afzet van de boomkwekerij; zijn vrouw Iza regelt de personeelszaken en zorgt ervoor dat de aspergeverwerking in het seizoen in goede banen verloopt. De asperge- en boomkwekerij Van den Beucken startte vlak voor de crisis losbarstte.

'Eigenlijk had dat een heel slechte tijd moeten zijn, maar dat viel erg mee. Ik heb me door die eerste jaren heen geslagen en ik ben nu verder dan ik ook ooit had gedacht', vertelt de eigenaar. 'Ons assortiment bomen bestaat uit 20 ha *Prunus laurocerasus*, *Taxus baccata*, *Taxus media*, *Buxus sempervirens*-vormen, *Buxus microphylla* Faulkner en *Thuja occidentalis*. We zijn gespecialiseerd in het kweken van haagplanten, met name *Taxus Prunus* en *Thuja* en de *buxus* voor kegels, bollen, struiken en ponpons. Alles wordt in de vollegrond geteeld en met kluit of potdruk afgeleverd.

Sinds twee jaar bieden we ook doorgekiemde planten in pot aan, met name de grote *prunus* 125 t/m 175 en *taxus baccata* 60 t/m 125 cm. Deze worden geteeld in de kas die we op een andere locatie huren.'

### Afzet

De afzetmarkt van de Van Beuckens is heel Europa. 'We handelen vaak rechtstreeks, maar soms ook via tussenhandel. Onze klanten zijn handelsbedrijven, handelskwekerijen, tuincentra en hoveniers. Echte groothandel, waar ik actiehandel voor bouwmarkten mee bedoel, doen we niet of nauwelijks. Ons doel is om een goede kwaliteit te leveren in redelijke aantallen en een goede prijs-kwaliteitverhouding. Ik denk dat het belangrijk is om erover na te denken wie je klanten zijn en wat ze willen en we proberen daar

op in te spelen. Ook is het belangrijk dat je snel kunt leveren. Vroeger was het misschien zo dat je als kweker bij de fax kon zitten wachten, want de opdrachten en bestellingen rolden vanzelf binnen. Nu moet je zelf actiever zijn; er is handel genoeg en je moet je proberen te onderscheiden. Met je alleen onderscheiden op lage prijs verlies je op lange termijn altijd.'

### Global Gap-certificaat

Als een van de weinige bomentelers is Van den Beucken Global Gap-gecertificeerd. Dit betekent dat je op een aantoonbaar juiste manier omgaat met gewasbescherming en ook op andere vlakken verantwoord en gecontroleerd met het milieu omspringt. Verder zijn jouw producten altijd herleidbaar tot waar ze vandaan komen, je werknemers worden niet blootgesteld aan

gevaarlijke stoffen en ze werken niet in gevaarlijke omstandigheden. Van De Beucken: 'In de groenteteelt heb je een certificaat als dit nodig, waaruit blijkt dat je milieubewust werkt. Het was een kleine moeite om dat ook voor het bomen-deel te verzorgen. Eigenlijk raar dat het voor groente wel moet, maar voor bomen nog niet. Eén keer per jaar wordt ons bedrijf gecontroleerd om te zien of we nog wel aan alle standaarden voldoen. Tussendoor kunnen ze ieder moment langskomen voor een onverwachte controle. Van alle stappen die je tijdens de productie doet, moet je bewijs kunnen overleggen. Ik vind dat geen verslechtering, want dit houdt je scherp en dat houdt het spannend. Af en toe komen er klanten die vragen naar een certificaat. Ook retailers vinden een certificaat belangrijk. In de toekomst zou het best verplicht kunnen worden voor kwekers.'

#### Goede plek

'Qua bereikbaarheid zitten we hier op een ideale plek in Noord-Limburg, tegen Venlo aan en dichtbij Duitsland en het Europese achterland. Daar zit voor ons toch de belangrijkste afzet. In de toekomst willen we de kwekerij langzaam uitbreiden en willen we het in-pot-doorkiem-verhaal uitbreiden om het seizoen te verlengen. Ik denk wel dat het belangrijk is de continuïteit te handhaven, zodat de klanten weten wat ze

aan ons hebben en dat ze voor bepaalde plantensoorten bij ons terecht kunnen. De aantallen laat ik soms wel variëren; dat is meer een fingerspitzengefühl en je probeert natuurlijk altijd een nieuwe en interessante soort uit. Ik probeer altijd en overal zelf de vinger aan de pols te houden en alles te controleren, voordat het de deur uitgaat naar een klant.'

### 'Planten, snoeien, onkruidbestrijding en uitsteken geeft met een machine een betere kwaliteit, het bespaart arbeidskosten en het maakt het werk lichter'

#### Mechanisatie

Bij Van den Beucken is flink geïnvesteerd in machines. Het meeste werk wordt machinaal gedaan. 'Planten, snoeien, onkruidbestrijding en uitsteken geeft met een machine een betere kwaliteit, het bespaart arbeidskosten en het maakt het werk lichter. Op deze manier kun je slagvaardig werken, wat heel belangrijk is, zeker als je snel moet leveren. Ook wordt ziektebe-

strijding met een spuit met luchtondersteuning uitgevoerd. Dit geeft een betere werking en besparing op het middel, dus drie vliegen in één klap: milieubesparing, kostenbesparing en gezondere planten. Dat is een mooi onderdeel van duurzaam ondernemen. Ook wordt iedere winter alle prunus standaard machinaal afgedekt, waardoor het afdekken snel uitgevoerd kan worden. Dit is onze verzekering tegen vorstschade en dat werkt prima.'

#### Poolse tv-zenders

Bij Van den Beucken asperge- en boomteelt werken alleen Poolse werknemers, een Nederlandse zzp'er die de spuitwerkzaamheden doet en een dame voor het kantoorwerk. 'Op de boomkwekerij werken acht vaste Poolse medewerkers; dat wil zeggen van tijd tot tijd, want ze gaan tussendoor terug naar Polen. Eentje heeft een vast contract; de anderen hebben een jaarcontract voor een paar uur per week. Die uren werken ze vooral in het voorjaar en de zomer, zodat ze in de winter naar Polen terug kunnen gaan. In de aspergetijd hebben we nog eens vijftig seizoenarbeiders voor de aspergeteelt. Beide takken van het bedrijf staan volledig los van elkaar, want de ene teelt mag niet ten koste van de andere gaan; ook de mensen hebben hierin vaste taken. Hierdoor verloopt alles in het handelsseizoen soepel, zodat we de bestellingen en andere werkzaamheden







op tijd af hebben. Machines worden wel over en weer gebruikt, wat weer een groot pluspunt is.' Tijdens het interview gaat af en toe zijn telefoon en als het een medewerker is, geeft Van den Beucken in rap Pools instructies. 'Dat ik Pools leerde, maakt het overleggen een stuk gemakkelijker. Sommige jongens spreken wel wat Engels en Duits, maar dat zou altijd lastig blijven. Nu kan ik ze veel sneller helpen en duidelijk maken wat ik wil. Dit is ook de reden dat we voornamelijk met Poolse arbeidskrachten werken. Dat hier vooral Polen werken, is gewoon zo gelopen. Ze zijn niet goedkoper dan Nederlanders; dat salaris is gewoon gelijk. Het is wel zo dat Nederlanders dit zware werk niet altijd willen doen. In het seizoen is het hard werken voor iedereen en dat moet je kunnen. Daar hebben Polen over het algemeen minder moeite mee. In de toekomst is hier wellicht een paar extra handen nodig. Dan zoek ik wel een Nederlander; die communicatie is voor mij toch net wat makkelijker.'

Van den Beucken heeft veel voor zijn werknemers over. Achter zijn eigen huis staat een compleet logeergebouw met vier volledig ingerichte appartementen. Daar kunnen twaalf tot zestien werknemers per appartement wonen als ze op de kwekerij of in de asperges werken. De appartementen hebben alle voorzieningen, tot internet en Poolse tv aan toe. 'Sommige Polen ontvangen hier meer zenders dan thuis.' Die appartementen waren voor de kwekerij een flinke investering, maar buiten het seizoen wordt een gedeelte verhuurd aan derden met seizoenarbeiders, om zo de kosten te kunnen dragen.

#### Elk nadeel heeft zijn voordeel

'Als zoon van een aannemer had ik als nadeel dat ik met niets moest beginnen, maar het voordeel is dat je met een totaal andere kijk dingen beziet en beredeneert. Als je van je vader hebt geleerd om dingen op een bepaalde manier te doen, dan verander je dat niet. Ik begon blanco; dat is toch anders. Volgens een van mijn klanten heb ik wel tuindersbloed; dat is fijn om te horen. Zodoende luisteren we naar onze klanten en hun mening. Daar spelen we op in, zodat we er samen sterker uit kunnen komen. Dit maakt ons beiden succesvol op lange termijn. En uiteindelijk is de klant koning.'



**Stuur of twitter dit artikel door!**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4791](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4791)