



'Ik investeer tijd in studieclubs en kennisvermeerdering'

Boom in Business presenteert een nieuwe terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze week Jos en Dennis Willemsen, eigenaar van Boomkwekerij Jos Willemsen bv uit Zundert.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?

Jos: 'Ik was bij een boomkweker in dienst, maar ging op een gegeven moment samen met mijn vader stekken. Die werkte namelijk ook al in de boomkwekerij. Ik dacht: ik ga een keer voor mezelf beginnen als boomkweker. Zodoende heb ik dit bedrijf in 1990 opgericht. In 1997 ben ik gestopt bij de boomkweker waar ik in dienst was. Sinds 1990 ben ik steeds minder uren in loondienst gaan werken ten gunste van mijn eigen bedrijf. Op het moment dat ik volledig zelfstandig verder ging in 1997, had ik vier hectare bomen staan. Op de eerste dag dat ik voor mezelf werkte, viel er een last van me af. De vrijheid van het ondernemerschap vind ik heerlijk.' Dennis: 'Ik wil het bedrijf op termijn overnemen van mijn vader. We zitten nu al op 13,5 hectare.'

Wat is je bedrijfsfilosofie?

Jos: 'Wij zijn producent van sierheesters en bomen en momenteel is er sprake van overproductie in onze sector. Daarom proberen wij om op een efficiëntere manier een nog goedkoper gekweekte plant én kwalitatief betere plant in de markt te zetten. Dat wil ik vooral bereiken door de teelt iets anders op te zetten. Een van de zaken die ik veranderd heb op mijn bedrijf, is dat ik een breder plantmoment ingevoerd heb. Wij planten nu zowel in het voorjaar als in de zomer.'

Wat is het belangrijkste assortiment?

Jos: 'Dat bestaat vooral uit winterharde sierheesters, zoals een groot assortiment Spiraea, Potentilla, Stephanandra, Hypericum, Lonicera, Deutzia, Forsythia, Ribes, Ligustrum, Symphoricarpos en diverse Prunus laurocerasus.'

Hoe heb je de inkoop geregeld?

Jos: 'De inkoop van planten hebben we weten te reduceren tot een minimaal aantal, doordat we nu vooral zelf stekken. Hiervoor heb ik vorig jaar speciaal een moederveld opgezet. In het verleden kocht ik zo'n 40 procent van de aanplant bij een stekbedrijf. De kwaliteit van de stekken (of ze soortecht zijn) beoordeel ik zelf. Zodra ik een niet-soortechte plant tegenkom, haal ik hem er meteen uit. Daar ben ik heel scherp op. Omdat ik nu een eigen moederveld heb, hoef ik geen stekken meer aan te kopen. Dat scheelt me zo'n 50 procent aan kosten voor de aankoop van plantgoed; zo'n 25.000 euro per jaar minder dan wanneer ik 40 procent van de aanplant aankoop via een stekbedrijf.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

Jos: 'Ik heb de verkoop geregeld door een heel

10 VRAGEN AAN

brede klantenkring op te bouwen. Deze klantenkring weet precies welk assortiment wij hebben. Verder heb ik goede ervaringen met VARB, de digitale beursshal voor de boomkwekerijsector. Ik ben hier lid van en betaal een vast bedrag van zo'n 650 euro per jaar. Hieraan meedoen is vele malen goedkoper dan adverteren. Alles is wel op rekening, overigens, en dat is wel eens lastig. Het duurt vaak langer dan 30 dagen voor je je geld krijgt, soms zelfs vier maanden. Ik denk dat de boomteeltsector naar een stringenter controle op het betalingsgedrag van klanten moet.'

'Heel goede ervaringen met VARB'

Wie zijn je klanten?

'Ik lever vooral aan de binnenlandse groothandel, met name aan bedrijven in wortelgoed. En verder aan collega-kwekers die het voor de oppot gebruiken. Van de resterende circa 30 procent die geëxporteerd wordt, gaat het grootste deel naar België, dat hier slechts enkele kilometers verderop ligt. De rest gaat naar Denemarken, Groot-Brittannië en Finland. Ik ga overigens de komende tijd proberen om de export naar de Scandinavische landen uit te breiden, aangezien ze daar erg gecharmeerd zijn van winterharde soorten zoals Spiraea, Potentilla en Stephanandra.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

Dennis: 'Voorlopig doen we rustig aan, omdat we vorig jaar een professionele stekkas van 1100 vierkante meter hebben laten bouwen. Hierin zitten de nieuwste computergestuurde systemen zoals klimaatbeheersing, een beregeningsinstallatie en lagedruk mist voor de stekvochtigheid. De buitenkant van de kas is van folie om het vocht zo veel mogelijk vast te houden (92 à 93%). Om de zon af te schermen, hebben we er ook een scherminstallatie in zitten. De kas hebben we gebouwd om de stek snel wortel te laten trekken. Als we ze direct

Naam: Jos en Dennis Willemsen

Bedrijf: Boomkwekerij Jos Willemsen bv

Leeftijd en opleiding: Dennis (17), eerst vmbo, nu bezig met de mbo-opleiding boomteelt vakbekwaam medewerker, niveau 3. Jos (48), eerst LAS, daarna de tweejarige opleiding boomteeltvakschool, verder nog middenstandsdiploma en andere aanvullende opleidingen.

10 VRAGEN AAN



Wijzer

Boom in Business

stekken en dan in de zomer uitplanten in de volle grond, kunnen we één groeiseizoen winnen.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

Jos: 'Voor mij is dat momenteel tijd investeren in studieclubs en kennisvermeerdering in onze sector. Ik zit sinds 2005 in een studieclub van ZLTO. Ik vind het fijn om samen met andere kwekers te sparren en kennis uit te wisselen. Ik maak ook studiereizen naar het buitenland. Verder ben ik lid van de Coöperatieve Vereniging Treeport Zundert U.A. Ik neem deel aan allerlei projectgroepen; één projectgroep bijvoorbeeld probeert de scholing in onze sector naar een hoger plan te tillen. Een andere projectgroep waar ik aan deelneem, probeert de communicatie tussen handel en boomkwekers te bevorderen. Verder zit ik in het bestuur van de CLTV Zundert (Coöperatieve Land- en Tuinbouwvereniging). Samen met één andere boomkweker vertegenwoordig ik onze sector in deze tuinbouwcoöperatie. We zijn momenteel vooral aan het kijken wat de CLTV Zundert voor de boomkwekerij in deze omgeving kan betekenen. Deze coöperatie heeft nu al een koeling voor bomen, zodat kwekers deze bomen vanuit winterrust kunnen leveren en planten.'

Je bent zelfs ook een soort praktijkproefbedrijf, of niet?

Jos: 'Ja, inderdaad. Er ligt bij mij een proef van HAS Kennistransfer wat betreft onkruidbeheersing door middel van verschillende afdekmethoden in de volle grond. Daarnaast ligt er een proef van HAS Hogeschool met biologisch afbreekbare folie. Ik moet eerst even kijken of dit goed verteert in één groeiseizoen alvorens ik er zelf aan begin, maar ik zie hier zeker toekomst in! Verder ligt hier nog een bemestingsproef van winterstek op folie van een Belgische mestfabrikant.'

'Wetgeving slaat momenteel beetje door'



BOOMBAND/BINDBUIS

Hakvoort Westzaan

Telefoon 075-616 59 41

Email info@boomband.nl



www.boomband.nl

Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?

Jos: 'Ik denk dat we als boomkwekerij even pas op de plaats moeten maken. Als sector zouden we aan een soort productiebeperking moeten werken om de huidige prijzen in stand te kunnen houden. Anders moeten we straks wellicht lange tijd onder onze kostprijs werken. Verder moeten we als sector meer in de spiegel kijken; welke collega's verkopen nu al hun producten onder de kostprijs?'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

Jos: 'Als hobby hebben Dennis en ik kruisboogschieten. Daarvoor gaan we soms de grens over naar België. En dan met een lekker potje bier erbij, heerlijk! Volgens mij is het goed om er als boomkweker soms even helemaal uit te zijn. Even in een heel andere omgeving zijn, sociale contacten opdoen met andere mensen met andere interesses dan bomen telen. Wat betreft mijn drang naar bestuurlijke functies: ook bij mijn hobby kon ik het niet laten om me met de organisatie te bemoeien,' zegt hij lachend. Dennis: 'Behalve dat ik met mijn vader mee ga kruisboogschieten, voetbal ik ook bij VV Achtmaal, de plaatselijke voetbalclub.'

Welk onderdeel van het ondernemerschap vind je soms lastig?

Jos: 'De wetgeving, die steeds maar weer aangepast wordt. Vooral de steeds strengere wetgeving qua gewasbeschermings- en bemestingsmiddelen wordt voor de boomteelt steeds nijpender. Wij zien de groei van de planten zienderogen teruglopen. Volgens mij slaat het momenteel een beetje door, net als in de agrarische sector, overigens. Al die wetgeving wordt steeds meer een rem op onze ontwikkeling als sector. Ook al die certificaten die je momenteel hebt; ik zie het meer als banen scheppen dan als noodzakelijk. Verder hebben veel keurmerken onduidelijkheden en kost het ons als kwekers veel geld, terwijl ik voor gecertificeerde bomen geen meerprijs krijg.'