



# 'Blijvende focus op snel, concurrerend, compleet en jaarrond'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer Linders Kwekerijen BV.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

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

'Mijn vader was net als ik commercieel en een plantenliefhebber, alleen handelde hij voor zijn werkgever in allerlei aluminium producten. Ik hielp mijn vader altijd al in de groentetuin. Op het moment dat hij hobbywekkastjes ging verkopen voor zijn werkgever, kreeg ik de mogelijkheid om in een paar showmodellen plantjes op te kweken. Zodoende is mijn liefde voor planten en bloemen gegroeid. Ik heb dit bedrijf in 1983 zelf opgericht met behoud van een half jaar WW-uitkering, dus direct na mijn MTUS-opleidingen. In eerste instantie huurde ik op deze locatie 3.000 vierkante meter plus een woonhuis. Inmiddels hebben we drie hectare in eigendom en hebben we een nieuwe loods van 700 vierkante meter gebouwd. Wij kweken 1,2 miljoen plantjes op jaarbasis.'

### Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Onze algehele bedrijfsfilosofie is: snel, concurrerend, compleet en jaarrond. Als je naar de diverse segmenten kijkt, dan focussen we ons vrijwel volledig op vaste planten P9. De reden daarvoor is dat ik hier ook mee begonnen ben in 1983. Omdat we nu goed bekend zijn in de periferie met deze potmaat, is het ook wijzer om hierin gespecialiseerd te blijven, al zie je dat een deel van de markt in de potmaat P9 geen toekomst meer ziet. Verder willen we graag duurzaam produceren. Vandaar ook dat we het aantal chemische bestrijdingsmiddelen die we voorheen inzetten drastisch hebben verminderd. We gebruiken alleen nog chemische bestrijdingsmiddelen als het écht nodig is. We hebben meegedaan aan de pilot van het oorspronkelijke kwaliteitssysteem Qualitree, dat opgezet is door de Nederlandse Bond van Boomkwekers (NBVB), maar dat is helaas ter ziele gegaan. Bij dit keurmerk gaat het vooral om papierwerk en niet om een werkelijke kwaliteits-

## 10 VRAGEN AAN

**Naam:** Jeroen Linders

**Bedrijf:** Linders Kwekerijen BV

**Plaats:** Ell

**Leeftijd en opleiding:** 55 jaar, eerst de mavo in Venlo, daarna de MTUS in Venlo, studierichting glastuinbouw, geswitcht naar hoveniersopleiding en vervolgens dienstplicht.

controle. Voorheen zat er ook een sociaal element in onze bedrijfsfilosofie, maar dat ging na een aantal jaren helaas niet meer. We hebben een paar jaar met Risse Groep uit Weert samengewerkt. Het probleem is vooral dat het hier in het voorjaar erg hectisch kan zijn en er op die momenten te weinig aandacht en begeleiding was voor deze medewerkers. Ook hadden wij andere gedachten over de aanpak dan Risse Groep. Ik zeg niet dat ik het niet nog eens wil proberen, maar dan is collega-bedrijf Gebr. Van Oirschot daarbij een voorbeeld. Daarmee bedoel ik dat het wel werkbaar moet blijven, als je met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt werkt. Ik zou alleen nog aan zoiets beginnen als ik de garantie krijg dat het re-integratiebureau voor een gedegen begeleiding zorgt.'

### Wat is het belangrijkste assortiment?

'Zoals gezegd vaste planten P9, waarbij de focus ligt op vier groepen: vaste planten, siergrassen, kruiden en varens. Dat is zo gegroeid sinds ik hier in 1983 begon en de afgelopen jaren is mijn klantenkring alleen maar meer om deze soorten gaan vragen. We hadden in die beginjaren overigens ook sierheesters en coniferen, maar in 1985 heb ik deze teelten afgestoten omdat ik wilde specialiseren. Van de vaste planten verkopen we veel *Echinacea* in diverse soorten en verder veel *Fragaria*. Bij de grassen verkopen we veel *Pennisetum* en *Carex*, bij de varens veel *Blechnum* en *Matteuccia*, en bij de kruiden soorten als *Allium* en *Rosmarinus*'.



### Hoe heb je de inkoop geregeld?

'Van alle inkoop telen we zeventig procent zelf (1,2 miljoen plantjes op jaarbasis) en dertig procent koop ik in via collega-bedrijven. Op maandag collecteren we in het zuiden en op dinsdag gaan we naar Boskoop om te collecteren. We collecteren overwegend met eigen vervoer. Zo'n 75 procent van het transport regelen we zelf; de rest besteden we uit aan externe transporteurs, vooral als het gaat om ritten buiten onze vaste routes. De inkoop doe ik vrijwel helemaal zelf, alleen de administratieve verwerking laat ik door personeel verzorgen. Ik regel ook de inkooplijst, omdat ik een beter inzicht heb dan het personeel in wat er qua inkoop te combineren valt wat optimale transportbewegingen betreft, oftewel het optimaal combineren van de routes. Ik vind dat heel belangrijk, omdat het ook duurzaamheid en kostenbesparing oplevert.'

### Hoe heb je de verkoop geregeld?

'Ook het transport van de verkochte producten regelen we grotendeels zelf. We leveren onze producten op vaste dagen door middel van één vrachtwagen en één bestelbus. Ik maak zelf de offertes en mijn secretaresse boekt deze orders vervolgens in.'

### Wie zijn je klanten?

'Onze klantenkring beslaat voornamelijk Zuid-Nederland, de Belgische grensstreek en Boskoop. Van al onze klanten bestaat zo'n tachtig procent uit vaste klanten en zo'n twintig procent uit incidentele klanten. Van die tachtig procent koopt het merendeel uit een deel van ons assortiment, net wat ze nodig hebben. Wij zien de afgelopen jaren een verschuiving van onze klantenkring, van tuincentra naar groot groen. De grootste groep klanten betreft exporteurs en tuincentra, daarna cash & carry-bedrijven en hoveniers en groenvoorzieners. Vooral kleine tuincentra en hoveniers worden nu steeds meer via de cash & carry beleverd en niet meer rechtstreeks.'



### Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'Wat betreft de toekomst van mijn bedrijf ga ik niet zozeer focussen op een toename van het areaal in hectares, maar meer op verbeteringen in de bedrijfsvoering, zoals meer efficiëntie en duurzaamheid. Ik wil mijn kwekerij toekomstbestendig maken. Een van de zaken waar ik aandacht aan ga besteden, is het personeel er meer bewust van maken hoe ze efficiënter kunnen werken. Daar zullen we de komende tijd extra aandacht aan geven. Ik heb voorlopig nog geen automatiseringsplannen, alleen wat de orderverwerking betreft. Die wil ik wel onder de loep nemen, om te kijken hoe we die efficiënter kunnen maken. In 2011 hebben we al een transportband op het cash & carry-gedeelte geïnstalleerd, die zorgt voor een snellere orderverwerking.'

### Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'De belangrijkste uitdaging voor mij wordt het delegeren van taken naar het personeel, waardoor ik meer tijd krijg voor andere belangrijke zaken en iets meer vrije tijd. Nu werk ik soms wel heel veel uren in de week. En ik wil meer tijd overhouden voor de klantencontacten; die zijn zeer belangrijk.'

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

'Een van de grootste uitdagingen voor onze sector wordt het buiten de deur houden van *Xylella fastidiosa*, die oprukt vanuit Zuid- en Midden-Europa. Als die ziekte hier komt, dan zou dat een enorme schade aan onze export kunnen betekenen; dat moeten we koste wat het kost zien te voorkomen. De huidige uitfasering van chemische bestrijdingsmiddelen, daar ben ik minder huiverig voor, omdat ik teelten heb die niet al te ziektegevoelig zijn. Van mij mogen ze de chemische middelen zelfs versneld uitfaseren, maar dan wel in Europees verband, zodat er geen scheefgroei in onze concurrentiepositie ontstaat. Ik ben ook voorstander van versneld uitfaseren omdat het voor mijn personeel gezonder is.'

Ik plaats echter wel een kanttekening. Ik snap dat collega-bedrijven die aan veilingen leveren dit liever niet snel zien gebeuren, ook in verband met de hoge eisen die aan visueel aantrekkelijke producten worden gesteld. Bij onze productgroepen is het echter goed mogelijk om heel beperkt met chemische middelen te werken. Dat komt ook doordat wij jaren geleden al bewust gekozen hebben voor weerstandsverhogende, natuurlijke middelen zoals compostthee. Met compostthee kun je de weerstand van de planten verhogen en schimmels weren. Een ander belangrijk punt wat betreft onze sector is mijns inziens het "maatschappelijk geaccepteerd" blijven. Daarbij denk ik bijvoorbeeld aan de bijensterfte. Ik denk dat we versneld zullen moeten inzetten op vergroening c.q. verduurzaming van onze sector. Ik zie ook dat de acceptatiegrens per afzetkanaal wat dat betreft verschillend is. Toch zullen ook klanten van tuincentra, particulieren dus, op termijn moeten accepteren dat er soms een plekje op een plant zit. We zullen ook moeten gaan communiceren dat dit kan gebeuren als je volledig biologisch en duurzaam werkt als kweker.'

### Wat doe je als je niet aan het werk bent?

'Ik heb vier kinderen en een vrouw. Een van mijn favoriete bezigheden is salsa-dansen. De reden dat ik dit zo leuk vind, is dat ik de afgelopen jaren regelmatig naar het Caribisch gebied op vakantie geweest ben. Verder houd ik van kajakken; we hebben er zelf een aantal. Kajakken doen we voornamelijk in België, Frankrijk en Slovenië. Ook houd ik van koken. We hebben pas een splinternieuwe buitenkeuken gekocht. Nou alleen het weer nog..'

### Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?

'Lastig aan het ondernemerschap vind ik voornamelijk de hele papierwinkel die het met zich meebrengt. Buiten de verkoop om, dan; dát papierwerk vind ik wel leuk. Gelukkig heb ik goede secretaresses die mij het papierwerk steeds meer uit handen nemen. Overigens doet ook mijn vrouw een deel van de administratie. Ook het aansturen van personeel vind ik een kunst. Het vinden van de juiste modus tussen een prettige werksfeer en zorgen dat er gebeurt wat er gebeuren moet is niet altijd makkelijk, vooral als er een of twee minder bereidwillige werknemers tussen zitten, waardoor de rest van het personeel harder moet werken.'



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-5967>