



# 'Een (boom)kweker die alleen maar werkt en niet rekent, kan wel eens over het hoofd zien dat hij het minimumloon verdient'

## Stekkeker De Jong stuurt bewust op bedrijfsvoering en financiën

De zon schijnt tijdens een van de eerste zomerdagen, maar vakblad Boom in Business gaat op 8 mei naar binnen, de kas in, bij Heco Stekcultures in het Brabantse Biezenmortel. Eigenaar Kees de Jong blijkt een realistisch zakeninstinct te bezitten, en bovendien een begaafd wichelroedeloper te zijn.

Auteur: Santi Raats

Heco Stekcultures heeft een bedrijfsomvang van 3,5 hectare en levert grote aantallen stekken aan boomkwekers in binnen- en buitenland. Het assortiment bestaat uit maar liefst achthonderd tot negenhonderd verschillende soorten. Klanten zijn kwekerijen en handelaren/exporteurs in West- en Oost-Europa.

### Topdrukte

Kees de Jong, eigenaar van Heco Stekcultures, moest enkele malen afbellen vanwege de vele spoedopdrachten tijdens deze leveringsperiode. Het gaat goed met het bedrijf. Ondanks de topdrukte heeft hij alsnog tijd vrijgemaakt. Vlak voordat het vakblad aanbelt in mei, door omstandigheden is dit interview later gepubliceerd, rondt De

Jong nog een ad hoc bestelling af. Daarna opent hij de deur. Ondanks de hectiek oogt hij rustig.

### Gestage uitbreiding

De Jong groeide op in het Brabantse Biezenmortel op een gemengd landbouwbedrijf en deed de middelbare land- en tuinbouwschool in Breda. In 1980 startte hij zijn bedrijf. 'Eigenlijk was toen



de economische situatie niet goed in de boomkwekerij,' vertelt hij. 'Maar op de grond van het boerenbedrijf van mijn ouders ben ik toen mijn bedrijf begonnen. Het was toen een traditionele boomkwekerij waar wij zelf stekten en deze stekken opkweekten tot een leverbare plant in zowel container als in de vollegrond. De huidige locatie heb ik toen van thuis overgenomen en ik heb dit van weiland ongevormd naar boomkwekerij. Ik ben er toen gestart met de bouw van een kas van 800 vierkante meter. In de loop der jaren hebben wij ons steeds meer gespecialiseerd in het produceren van gewortelde stekken van boomkwekerijgewassen. Het bedrijf is door de jaren uitgebreid: we hebben nu een kas van 10000 vierkante meter voor de beworteling en afharding van de stekken en beschikken over 35000 vierkante meter voor onze moederplanten. Met deze bedrijfsomvang kunnen we onze klanten een ruim assortiment gewortelde stekken aanbieden.'

### Arbeidsintensieve teelt

Heco Stekcultures heeft zich reeds jaren geleden een vaste plek in de markt veroverd met zijn specialisatie op het gebied van kleine aantallen stek in een groot assortiment, vooral coniferen en heesters. Wat het bedrijf Heco stekcultures kenmerkt, is het arbeidsintensieve werkproces: het werk gebeurt vooral met de hand. 'In de moerenhoek knippen we takken van de moederplanten. Die takken worden binnen gelegd en daar worden de stekken van gemaakt en gesorteerd. Daarna worden de stekken in een tray gestoken. Deze stekken worden dan afhankelijk van soort en tijdstip onder tunneltjes of onder waternevel geplaatst voor de wortelvorming. Wanneer de stekken voldoende zijn geworteld, gaan deze naar de zogenaamde afhardafdeling waar deze verder verzorgd worden. Wij proberen op een zoveel mogelijke natuurlijke biologisch manier te kweken en werken dan ook met mycorrisa's, steenmeel en plantversterkers. Ook gebruiken we regelmatig compostthee. Dit alles geeft naar mijn mening een sterkere en weerbaardere plant. Het afleveren van de stekken gebeurt vaak op de zogenaamde Deense karren. Het voordeel is, dat deze direct omgeruild kunnen worden. Maar ook verpakken wij stekken, voornamelijk op verzoek van klanten in Oost-Europa, in box pallets, omdat er dan geen retourvracht van Deense karren hoeft plaats te vinden.'

### Autonomie

Op de vraag of Heco Stekcultures last heeft gehad van crisis, antwoordt De Jong: 'We zijn goed door de crisis heen gekomen. De recessie heeft zeker invloed gehad, maar dat is wat anders dan 'last'.

We konden terugvallen op onze brede klantenkring en ons uitgebreide assortiment en hebben op de crisis geanticipeerd.'

Wat volgt, is een gesprek over De Jongs geloof in autonomie, waarbij een boomkweker voor een groot deel zijn succes bepaalt door gerichte sturing in de bedrijfsvoering. 'Een ondernemer moet anticiperen op de situatie die ontstaat. Dus als de vraag verandert, moet je hierop anticiperen en eventueel actiever met de verkoop bezig zijn. Je moet de kosten en opbrengsten goed in de gaten houden. Verlies draaien kan, maar een ondernemer moet zich daar dan goed van bewust zijn.'

Vakblad Boom in Business vraagt zich daarop af of het überhaupt mogelijk is om het níet in de gaten te hebben wanneer je verlies draait. De Jong knikt. 'Het kan voorkomen. Je kunt als ondernemer bijvoorbeeld alleen maar werken en niet 'tellen'. Met andere woorden, de geldstroom niet goed voor ogen hebben. Wanneer je als hardwerkende (boom)kweker alleen maar werkt en niet rekent, kun je wel eens over het hoofd zien dat je omgekeerd eigenlijk minder dan het minimumloon verdient, terwijl je daarvoor dag en nacht werkt. Ik houd als ondernemer rekening met het feit dat, wanneer je personeel hebt, de gewerkte uren van deze mensen betaald moeten worden en dat je dus als ondernemer ook voor je inspanning en risico een vergoeding mag hebben. Maar voor mij als ondernemer is het niet alleen het geld waar het om gaat: ik wil ook een bepaalde voldoening uit het ondernemen halen. Het moet je bewijzen van spreken energie opleveren en geen energie kosten.'

### Verkoop en omzet

De Jong hecht veel waarde aan flexibiliteit en risico spreiden en heeft daarom gekozen voor een groot assortiment. Wij kweken zo'n achthonderd tot negenhonderd verschillende soorten stekken. De basis voor ons assortiment komt uit onze percelen met moederplanten. Van soorten die wij nog niet hebben proberen we stekmateriaal in te kopen of bij onze klanten te halen. Ook werken wij samen met een licentiebureau dat nieuwe soorten op de markt brengt en hebben wij ook vijf jaar geleden met een paar mensen een licentiebedrijf genaamd Breederplants opgericht. Hierdoor kunnen we jaarlijks nieuwe soorten aan ons assortiment toe voegen. Ik doe zelf de verkoop. Om met onze klanten verder in contact te komen nemen wij ook regelmatig deel aan vakbeurzen Nederland, Duitsland, Polen, Hongarije en gaan we bij klanten op bezoek, zodat ik aandacht aan de mensen kan geven en de plannen voor het volgend seizoen kan doorspreken. Dan kunnen we in kaart brengen wat de wensen van onze klanten zijn.'

### Pragmatisch

Ook al anticipeert De Jong weloverwogen op wet- en regelgeving, daarnaast werkt hij op gevoel en blijft daar nuchter onder. 'Ik kan niet alles onder controle brengen en dat wil ik ook helemaal niet,' stelt hij. 'Ik heb geen glazen bol om in de toekomst te kijken en houd mezelf dan ook niet bezig met zaken die ver in de toekomst liggen.' Ik vind het belangrijk om te genieten van wat je hebt en je niet te veel bezig te houden met wat je wilt hebben. Je moet natuurlijk wel een visie hebben voor de toekomst maar je moet het genieten van het nu



Er worden weer volop stekken gekweekt voor het seizoen 2017-2018.



*Medewerkers op de stekafdeling.*

niet uit het oog verliezen.'

Een voorbeeld: zijn dertigjarige zoon overweegt momenteel of hij in het bedrijf wil stappen. De Jong laat zich hierdoor niet het hoofd op hol brengen; het is business as usual bij Heco Stekcultures. 'Als mijn zoon besluit om het bedrijf over te nemen in de toekomst dan zijn er de mogelijkheden maar als hij besluit om dat niet te doen, dan dient zich tegen die tijd ongetwijfeld een andere oplossing

aan. Mijn zoon mag het bedrijf overnemen als hij dat wil, maar hij moet dat wel met passie en plezier doen. Hij is vrij om zijn eigen keuze te maken. Ik ben zelf dit bedrijf begonnen omdat ik het leuk vond om te vermeerderen en te kweken.'

#### **Nu versus lange termijn**

Alhoewel De Jong zodanig goed voor zichzelf zorgt dat hij voor de lange termijn zijn zelfstandig-



*In deze ruimte krijgen de stekken hun nevelbehandeling om de wortelvorming te stimuleren.*

heid borgt, leeft hij bij de dag. 'Ik vind het bedrijf nu voldoende groot en hoef niet te groeien. We produceren nu zes tot zeven miljoen stekken per jaar met 1 hectare kas en daar doen we het mee. De uitdaging ligt er voor mij in om binnen het aantal vierkante meters aan bedrijfsgrootte een zo goed mogelijk product af te leveren met een goed tot acceptabel rendement. Eventuele uitbreiding zit nu niet in de planning, maar wie weet wat de toekomst brengt.'

#### **Duurzaamheid**

Ruim vijftien jaar geleden is Heco Stekcultures de weg ingeslagen om bewust en duurzaam te kweken. 'We hebben toen tijdens de renovatie van onze bewortelingsruimte gekozen voor een verwarmingssysteem met warmte-opslag in de bodem met warmtewisselaar en warmtepomp. De oude bodemverwarming met slangen is toen verwijderd en vervangen door een vloerverwarming met lamellen. Met dit systeem kunnen we in de zomer onze bodem koelen en deze warmte slaan we in de bodem op. In de winter halen we deze opgeslagen warmte weer uit de bodem om

de vloer in de stekruimte mee te verwarmen. Ook hebben we toen een nieuwe schuur met stekruimte gebouwd en daarop hebben een energiedak laten leggen waarvan we ook de warmte in de zomer opvangen en opslaan in de bodem. Onze moederplanten proberen wij op een duurzame manier te kweken door de percelen regelmatig af te mulchen met bladmulch voor de bestrijding van onkruiden. Dat werkt naar mijn inzicht goed. Moederplanten en stekken behandelen we ook regelmatig met compostthee. Hierdoor boots je de groeiomstandigheden bij de moederplanten na zoals deze in de natuur zijn en kan er dus een rijk bodemleven ontstaan. Voor de planten komen allerlei voedingsstoffen en mineralen vrij, waardoor de planten vitaler en weerbaarder worden. Hierdoor hebben wij relatief minder last van ziekte en plagen.'

### Rondleiding

Het kantoor grenst aan de kas. Door het kantoorraam kijk je uit over de bedden met stekken. Ook aangrenzend aan de kas is de stekruimte, waar een team van vier vrouwen – in het hoogseizoen aangevuld met uitzendkrachten – het stekwerk doen. 'Vrouwen zijn wat preciezer in de vingers,' legt De Jong uit. 'De mannen onder het personeel verzorgen het interne transport en bemesten en snoeien de stekken.'

De Jong loopt door de kas. In de ruime stekruimte werken de vrouwen aan tafels met verstelbare stoelen. Hier worden de stekken gesorteerd, geknipt en weggestoken. Er is bewust voor deze manier van werken gekozen en niet voor 'wegsteklijnen', omdat ik het belangrijk vinden dat de

mensen afwisseling hebben in hun werken. Als ze aan een steklijn zitten is het werk mijns inziens te monotoon wat de kans op mogelijke lichamelijke klachten verhoogt. Door ons grote assortiment is het ook niet altijd handig om met wegsteeklijnen te werken, omdat wij op een dag met te veel soorten planten en stek trays werken.'

Nadat de stekken zijn weggestoken, worden deze in de bewortelingsruimte geplaatst en dit gebeurt afhankelijk van soort en tijdstip onder kleine plastic tunnels of onder waternevel. De Jong laat een van de ruimtes zien waar dat gebeurt: 'Hier creëren we een luchtvochtigheid van rond de 95 procent wat verdamping zoveel mogelijk tegengaat zodat de wortelvorming kan plaatsvinden. Tijdens dat bewortelingsproces krijgen de stekken regelmatig compostthee toegediend en wanneer ze voldoende zijn beworteld gaan de stekken naar de zogenaamde afdeling. Daar krijgen ze indien nodig de juiste voedingsstoffen, worden gesnoeid en krijgen regelmatig compostthee.'

De kassen zijn helemaal voorzien van een verwarming en van een scherminstallatie die in de zomer het te sterke zonlicht tegenhoudt en in de winter isoleert tegen de kou. Voor het besturen van het kasklimaat beschikt Heco Stekcultures over een klimaatcomputer die per afdeling het klimaat regelt. De Jong: 'In maart ziet het er hier het mooiste uit. Dan verschijnen er bladeren in vele kleuren. Het meeste wat hier staat, is bladverliezend, dus in de winter is de aanblik kaal.' Verderop staat een aantal Deense karren geladen, klaar om te worden afgeleverd aan klanten.

### Wichelroede

De Jong beantwoordt met zichtbaar plezier de vraag wat hij doet als hij niet aan het werk is. 'Ik doe dan leuke dingen met mijn vrouw, kinderen en kleinkinderen. Ook loop ik sinds ruim acht jaar op verzoek met de wichelroede. Ik zoek daarmee bijvoorbeeld naar aardstralen en wateraders voor mensen die daar gevoelig voor zijn en daarmee rekening willen houden met de bouw van een huis. Ik heb zelf door mijn gevoeligheid gemerkt wat het voor invloed kan hebben, ook de straling van onze mobiele telefoons, wifi en draadloze netwerken kunnen een negatieve invloed hebben. Daarom heb ik op mijn telefoons een omvormer geplakt.' De Jong laat het koperen spoeltje op zijn telefoon zien. 'Hierin zit een informatiedrager die de pulserende straling van de telefoon omvormt naar golvende straling, waar levende organismes zoals wijzelf beter op reageren.' De Jong voelt haarfijn energieën aan. Hij doet een opmerkelijke uitspraak: 'De straling van telefoons en wifi zou wel eens het asbest van de toekomst kunnen zijn. De gevolgen van asbest waren vroeger nog niet bekend. Zo zal ook de toekomst wellicht uitwijzen dat pulserende straling ons geen goed doet.' Speciaal voor zijn nevenactiviteiten heeft De Jong een bedrijfje opgericht, Enerstra.

### Hier en nu

De bewuste levenshouding van De Jong heeft wel degelijk invloed op zijn ondernemerschap: 'Ik kijk altijd naar wat ik in het nu kan beïnvloeden voor een goed product te kweken. Wat ik kan doen, voor ik op dat moment uit. Ik anticipeer op de omstandigheden die er ontstaan en probeer daar op mijn manier sturing aan te geven.'



Kees de Jong in de afhardruimte.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6890](http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6890)