

# ‘Om klanten goed te ontzorgen, moet alles kloppen’

## Huverba ziet groeiende vraag naar grotere maten bomen en heesters

**Handelskwekerij Huverba weet de groeilijn vast te houden die mede dankzij corona een flinke versnelling kreeg. Directieleden Derk van Dorland en Gijsbert Arends signaleren een toenemende vraag naar grotere maten. Volgroeide laanbomen en meerstammen, alsmede heesters met een groter wortelvolumen zijn momenteel zeer gewild. ‘Ze groeien beter weg op de groeiplaats, zijn minder gevoelig voor uitval en beschadiging én ze hebben meer uitstraling. Dat is win-win,’ aldus Arends.**

Auteur: Jan van Staalduinen

Al ruim negentig jaar voorziet Huverba uit Opheusden afnemers in binnen- en buitenland van laan- en vormbomen, meerstammen en solitair uit de vollegrond (een tot vier keer verplant) en van heesters en vaste planten in containers (1,5 - 20 liter). Het bedrijf heeft ongeveer 100 hectare zand- en kleipercelen en 12 hectare containervelden en kassen, waar 1600 verschillende soorten en cultivars tot leverbare producten worden gekweekt. Het assortiment wordt aangevuld met producten van collega's uit meerdere teeltcentra. ‘We doen ons best, maar kunnen onmogelijk alles zelf kweken en op voorraad houden,’ zegt commercieel directeur Derk van Dorland over het tweesparenbeleid. ‘We kiezen onze partners met zorg en gaan uit van samenwerking voor de lange termijn. Om onze klanten zo goed mogelijk te ontzorgen – dat is en blijft onze drijfveer – zijn we mede afhankelijk van onze inkooprelaties. Ook bij hen dient de focus te liggen op kwaliteit en het nakomen van gemaakte afspraken. Daar is ons bedrijf immers groot mee geworden.’

### Onestopshopping

Als een van de grotere handelskwekerijen in Nederland heeft Huverba naam gemaakt als een onestopshop voor cash & carries, hoveniers

en projectbeplanting. Vooral in dat laatste segment wordt in toenemende mate besteld op basis van uitgewerkte bestekken. De kwekers uit Opheusden denken echter net zo graag met opdrachtgevers mee om een blanco vel in te vullen, rekening houdend met het gebruiksdoel, de aard van de groeiplaatsen en het beschikbare budget.

‘Het aardige daarvan is dat we klanten kunnen rondleiden langs onze percelen, waar een grote diversiteit aan producten staat,’ licht Van Dorland toe. ‘Dat geeft een concreter beeld van de mogelijkheden dan een lijstje met namen en foto's. Wij leiden klanten graag rond en dat wordt gewaardeerd. Zeker wanneer ze iets speciaals zoeken en zelf willen kiezen.’ Operationeel directeur Gijsbert Arends knikt instemmend. ‘Het standaardassortiment dat vrijwel iedere kweker aanbiedt, staat bij de meeste klanten wel op het netvlies. Maar ons assortiment bevat daarnaast een flink aantal bijzondere, unieke soorten die je ergens anders niet snel zult vinden. Daar wordt tijdens een rondgang vaak leuk op gereageerd; klanten zien ter plekke dat ze iets bijzonders in huis kunnen halen. En als er soorten of maten nodig zijn die wij niet hebben, vallen we met hetzelfde gemak terug op onze inkooppartners.’



### Inzet op duurzaamheid

Van Dorland wijst erop dat het ontzorgen van klanten aandacht op alle fronten vereist. Niet alleen in snelheid en stiptheid van levering met eigen kraanwagens en door deskundige chauffeurs – de meesten zijn voormalige kwekers – maar ook in voorbereiding, nazorg en maatschappelijk verantwoorde bedrijfsvoering. 'Prijs en kwaliteit zullen altijd belangrijke criteria blijven voor de leverancierskeuze, maar we zien ook dat er kritischer wordt gekeken naar de sociale en milieutechnische aspecten van de bedrijfsvoering,' merkt hij op. 'Daar zul je naar moeten luisteren én handelen om je *licence to produce* te behouden en de continuïteit te waarborgen. Wij hebben al flinke stappen gezet in verduurzaming en zijn gecertificeerd voor Select Plant, MPS-A, On the way to PlanetProof en we zitten momenteel ook in het certificeringstraject voor VCA.'

## 'We leiden klanten graag rond en dat wordt gewaardeerd'

Huverba gebruikt al een groot aandeel veenarme en veenvrije substraten voor de containerteelten en heeft in 2022 honderden zonnepanelen laten installeren. In de kassen en op de percelen worden organische meststoffen toegepast en ziekten en plagen worden zo veel mogelijk onder controle gehouden met natuurlijke vijanden en biologische middelen. 'Het waterverbruik wordt zorgvuldig geregistreerd en de irrigatiestrategieën zijn de afgelopen tijd nog efficiënter gemaakt,' vult Van Dorland aan. 'Een extern adviesbureau helpt ons om planmatig te blijven doorpakken in het vergroenen van de bedrijfsvoering.'

### Grotere maten

Arends merkt terloops op dat je de groeiende vraag naar grotere maten laanbomen, meerstammen, en vaste planten (van bijvoorbeeld potmaat 9 van 2 liter- tot 5 literpotten) ook als duurzame keuzes zou kunnen bestempelen.

Dat vraagt om uitleg. 'Nou, eigenlijk is het heel simpel,' zegt hij. 'Planten die wat volgroeider zijn en over meer wortelvolumen beschikken, groeien gemakkelijker weg op de groeiplaats en kunnen beter tegen een stootje. Dat vertaalt zich in minder groeistagnatie en een kleinere kans op uitval. Uitval is per definitie niet duurzaam, omdat daarmee ook de grond- en hulpstoffen verloren gaan die er tijdens de opkweek in zijn gestopt. Dat geldt ook voor arbeid en transport.' 'En uitgevallen planten zul je ook weer moeten vervangen,' vult Van Dorland aan. 'Kortom, de groei in grotere maten is prima. We zouden er

graag nog meer van verkopen dan we al doen, ook van de kleinere maten als die de voorkeur hebben. Dan zou het wel prettig zijn als we er een goede vertegenwoordiger bij krijgen. Open sollicitaties zijn welkom!'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!



*Ook binnen de vaste planten, waaronder siergrassen, vindt een verschuiving plaats naar grotere potmaten*



*Derk van Dorland: 'De focus dient te liggen op kwaliteit en het nakomen van gemaakte afspraken'*