



# Groeien de bomen nog tot in de hemel?

## Het is overal crisis, maar de sector lijkt nog immuun

Terwijl het overal in Europa malheur is op de financiële markten, lijkt de boomkwekerijsector vooralsnog crisis-proof. Tenminste, dat is uitkomst van een niet-representatief onderzoek onder tien ondernemers.

Auteur: Santi Raats

# 6

### Er worden geen nieuwe projecten opgestart

Wij merken dat de vraag naar het gewone straatsortiment zoals essen, lindes, esdoorns, waar de grotere getallen in zitten, afneemt. Er worden geen straten meer aangelegd door de crisis, dus zijn er ook geen bomen nodig. Bestaande projecten worden afgemaakt, maar er worden geen nieuwe projecten opgestart. Sinds een paar jaar hebben we ons meer gericht op de stabielere consumentenmarkt. We willen volgend jaar onze omzet stabiliseren.

**Henk den Mulder, Den Mulder Boomteelt**



# 6

### Volgend jaar zeker last van de crisis

Ik denk dat we volgend jaar wel wat zullen merken van de crisis. Als sector zijn we voor een groot deel afhankelijk van de bouwsector. Als reactie proberen wij meer op de kosten te letten en intensiever bij opdrachtgevers langs te gaan. Maar we moeten ook positief blijven. We hebben het voordeel als kwekerijsector dat we altijd zullen moeten leveren: we zullen nooit een onvoldoende scoren, ook niet volgend jaar.

**Carla van Barneveld, boomkwekerij Tonsel**



# 7

### Het gaat het gewoon goed

Wij merken niet echt veel van de economische crisis. We hebben land bijgekocht. Daar kunnen we volgend jaar de vruchten al van plukken. Door de crisis gaan de prijzen niet echt omhoog, terwijl de inkoop van materialen wel iets stijgt. Om resultaat te behalen, proberen we de kostenkant naar beneden te brengen door met minder handen te werken. Dus automatiseren en minder verschillende soorten planten. Dat werkt ook gemakkelijker.

**Milan Korver, Boomkwekerij Korver V.O.F. in Boskoop**



# 7,5

### Overheden nemen regulier groen serieuzer dan vroeger

Wij merken niet veel van de crisis. We halen veel van onze opdrachten bij overheden vandaan, en met name voor wat betreft het reguliere onderhoud. Overheden nemen regulier groen serieuzer dan vroeger, dat merk je. Er wordt minder bruto bezuinigd. Als bedrijf moet je altijd op de kosten letten, en nu wellicht zelfs wat extra. Maar er blijft genoeg werk in regulier onderhoud, dat weet ik zeker.

**Ronnie Nijboer, Boomkwekerij De Bonte Hoek**





## Spanje is slecht, Scandinavië is goed

Door de crisis is de afzet van onze groothandel naar Spanje minder. De situatie daar is bekend, dus dat is niet onlogisch. De afzet naar Scandinavië is onaangetast, daar behalen we zelfs een groei. We doen altijd al ons best om ons bedrijf te wapenen tegen gevolgen zoals die van een economische crisis. Dat doen we door actief op de markt te zijn met een website, een demobus, een breed assortiment, huisbeurzen etc. etc. De zaken blijven ook volgend jaar allemaal doorgaan. Ieder bedrijf zal gewoon hard moeten werken om in beeld te blijven.

**Joost Stolker, Stolkerplants**

7

8

## Ophef rondom buxusziekte storm in glas water

Natuurlijk is de laatste jaren iets aan de hand geweest met het product dat ik kweek: buxus. Maar alles in ogenschouw genomen blijkt de hele ophef rondom buxusziekte toch ook een storm in een glas water te zijn geweest. Daarbij komt gelukkig ook dat wij nog niks te klagen hebben over bestellingen van tuincentra. De consument wil gewoon buxus

**Adrie van Dun, Topbuxus**



7

## Investerings in marketing betalen zich uit

Ik denk dat we een redelijk seizoen tegemoet gaan. Wij hebben als bedrijf de laatste jaren fors geïnvesteerd in marketing en pr, met als doel de kwaliteit van ons product beter inzichtelijk te maken voor mijn klanten en dat lijkt te werken. Ik heb trouwens het idee dat de hele sector redelijk optimistisch is.

**Joost van Iersel, Expertrees Zundert**



7-

## Vol vertrouwen in mijn eigen bedrijf

Vol vertrouwen in mijn eigen bedrijf. Er zijn onder andere gaten gevallen door de afgelopen barre winter en als gevolg daarvan vragen mensen vroegtijdig naar mijn voorraadlijsten die er anders hoogstens incidenteel naar vroegen. Daar ga ik overigens niet direct op in. Vaste klanten gaan voor.

**Jaap de Jong, Friese Spil Boomkwekerij**



8

## Er is gewoon behoefte aan planten

Als ik zie hoe de handel zich ontwikkelt en hoe de stemming is onder mijn afnemers – en dat zijn boomkwekers door heel Europa heen - dan kan ik optimistisch zijn. Wij kunnen een goede prijs maken voor ons product en klanten komen hun afspraken na. Het beste bewijs dat zij ook wat verdienen. Er is gewoon behoefte aan planten.

**Maarten Bloemen, Kwekerij Maarten Bloemen**



8

## De handel was goed

Als je mij vorig jaar had gevraagd hoe ik 2012 zou zien, was ik niet echt optimistisch geweest, maar het tegengestelde is het geval. We hebben een goed seizoen en de verwachtingen voor het volgend jaar zijn eigenlijk hetzelfde. Waar dat aan ligt? Ik weet het niet. Afgelopen februari waren alle omstandigheden negatief: slecht weer, vakantie. Maar de handel was goed. Wel wordt verkoop steeds belangrijker.

**Wilko Hofstede, Hortensiakwekerij Hofstede Hovaria**

