



‘Focus op personeel opleiden en nog klantgerichter werken’

Tien vragen aan Willem en Henk Huibers van Batouwe Boomkwekerijen BV

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 Batouwe Boomkwekerijen BV.

Auteur: Dick van Doorn



6 min. leestijd

10 VRAGEN AAN

Naam: Willem en Henk Huibers

Bedrijf: Batouwe Boomkwekerijen BV uit Dodewaard

Leeftijd en opleiding: Willem: 42 jaar.

Opleiding: eerst vmbo, daarna RMTuS (Rijks Middelbare Tuinbouwschool) in Nijmegen.

Henk: 40 jaar. Opleiding: eerst mavo, daarna meao Commercieel op het Hoornbeek College in Amersfoort.

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

'Wij zijn tien jaar geleden begonnen, maar mijn opa is de grondlegger van het bedrijf. Samen met mijn ooms en mijn vader heeft opa Huibers het bedrijf Huverba boomkwekerijen in Opheusden opgericht. In dat bedrijf zit nog een aantal broers van Willem en mij. Bijzonder is dat al mijn acht broers in de boomteelt zitten. Omdat binnen Huverba negen kapiteins op één schip niet haalbaar was, zijn Willem en ik in 2005 bij Huverba uit loondienst gegaan en hebben wij Batouwe Boomkwekerijen opgericht. De naam is verzonnen door een van mijn broers. Die zei: "Neem anders de oude naam van de Betuwe die op oude kaarten staat, namelijk Batouwe, dat 'rijke gronden' betekent." In 2005 begonnen we met 150.000 stekjes en 50.000 P9's per jaar. Willem en ik deden alle werkzaamheden gezamenlijk met wat vakantiekrachten. Nu zitten we op 3 miljoen stekken, 1,2 miljoen P9's en 250.000 spullen plus veredeling en hebben we een stekbedrijf in Elburg met elf arbeidskrachten van wie tien met een afstand tot de arbeidsmarkt. In Dodewaard werken we met twaalf vaste krachten en zo'n veertig vakantiekrachten.'

Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Onze bedrijfsfilosofie bestaat niet uit één speerpunt, maar meer uit een mix van aandachtsgebieden. Zo staat duurzaamheid bij ons hoog in het vaandel, dus bijvoorbeeld bij de spullenafdeling, naast de enten, de bomen op eigen wortel. En op de stekafdeling werken we voor zo'n negentig procent pesticidenvrij. Bij de containervelden werken we met waterrecycling. Alleen zoals vannacht met dat noodweer, dan is het lastig omdat de boel overstroomt. Verder hebben we heel geavanceerde klimaatcomputers waardoor we het klimaat in de kassen heel nauwkeurig kunnen afstellen. We werken ook met sleuvenpotten en krijgen van een andere boomkwekerij, Boomkwekerij van Voorthuysen VOF uit Randwijk, materiaal uit het Air-Pot U® System.

Wij werken heel nauw samen met Van Voorthuysen. Daarbij leggen we zelfs onze plantplannen als bedrijven naast elkaar, zodat hij en ik allebei een verschillende voorraad hebben. Van Voorthuysen verkoopt vooral de grotere spullen en ik de kleinere. Daarom zou ik "samenwerking" als belangrijkste onderdeel van onze bedrijfsfilosofie willen bestempelen. Een andere is "klantvriendelijkheid". Wij kijken als boomkwekerij heel scherp naar wat de klant precies wil. Nog een onderdeel van onze bedrijfsfilosofie is aandacht voor het personeel. We hebben uitstekend personeel en investeren daar veel in, bijvoorbeeld door middel van verschillende cursussen. Zij zijn degenen die onder onze begeleiding Batouwe mede hebben gemaakt tot wat het nu is.'

Wat is het belangrijkste assortiment?

'Bij onze keuze voor een assortiment hebben we de bewuste keuze gemaakt om voor andere producten en doelgroepen te kiezen dan onze broers. Onze eerste klanten waren feitelijk dan ook onze broers. Zo'n veertig à vijftig procent van onze stekken en spullen gingen in die begintijd naar deze boomkwekerijen. Globaal hebben we ons bedrijf opgedeeld in drie delen: de stekafdeling, de P9-afdeling en de spullen- c.q. veredelingsafdeling. Binnen deze drie afdelingen proberen we een zo breed mogelijk assortiment aan te bieden. De belangrijkste soorten op de stekafdeling zijn hierbij *Cotinus*, *Choisya* en *Viburnum*. Op de P9-afdeling zijn dit *Cornus*, *Sarcococca* en *Griselinia*. En bij de spullenafdeling betreft het *Aesculus* (cultivars geënt), *Quercus* (cultivars geënt) en *Acer rubrum*

(cultivars op eigen wortel).'

Hoe heb je de inkoop geregeld?

'Wij hebben een tweede vestiging in Elburg, Batouwe Plant, die veel stekken levert. Batouwe Plant scheelt ons zo'n dertig procent in de aankoop. Een ander voordeel van deze vestiging is homogeniteit en gegarandeerd de juiste kwaliteit uitgangsmateriaal omdat mijn broer Willem zowel Dodewaard als Elburg aanstuurt. Boomkwekerij van Voorthuysen, waar we mee samenwerken, werkt met het Air-Pot U® System, oftewel het zogeheten gotensysteem. Van Voorthuysen kweekt een groot deel van de enten en stekken op, waarvan wij een deel kopen. En de rest verkoopt hij zelf. Het gotensysteem is een mooi systeem, maar omdat wij met deze boomkwekerij samenwerken, gaan wij zelf geen gotensysteem opzetten. Wij werken met hem samen omdat een deel van onze klanten stekjes en enten wil uit een sleuvenpot en een andere deel liever uit het gotensysteem. Dan is er nog zo'n vijf à tien procent aan spullen, stekken en P9's die we extern inkopen. Dat doen we alleen van kwalitatief hoogwaardige bedrijven.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

'We hebben de hele verkoop, van A tot Z, in eigen handen. We regelen, als de klant dat wil, zelf het transport en hebben dus ook een eigen vrachtauto. De reden waarom we nog alles kunnen verkopen, is dat wij heel erg op maat stekken en spullen telen en leveren, waarbij we de vraag naar P9's niet vergeten. U vraagt en wij draaien, zeg maar. En dat principe passen Willem en ik echt toe in het



Bedrijf bestaat uit 3 delen; hier op de foto stekafdeling.



hele bedrijf. Qua assortiment zijn we niet gespecialiseerd in bepaalde soorten; we hebben een heel breed assortiment en daarmee win je ook klanten. Daarnaast motiveren we ons goede personeel zo veel mogelijk.'

'We willen personeel dat "out of the box" kan denken'

Wie zijn je klanten?

'Wij leveren aan alle Europese landen (van Finland tot Italië), Rusland en zelfs aan veel landen zo rondom Kazachstan. Onze klanten zijn uitsluitend kwekerijen. Wij houden bij de vraag van klanten ook rekening met de weersomstandigheden in die landen. Je levert geen Prunus colt onderstam aan een Russische of Finse klant uiteraard; dat wordt een Prunus avium VV. Wij willen dermate op maat

leveren, dat de klant zelfs zijn eigen onderstam kan kiezen of kan kiezen voor op eigen wortel. Als hij op onderstam wil, kunnen we de spil binnen negen maanden leveren en op eigen wortel binnen een jaar. En dan is er nog de keuze tussen sleuvenpot of Air-Pot U® System natuurlijk.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'We hebben onlangs al een flinke slag gemaakt door drie jaar geleden het voormalige SW-bedrijf Inclusief Gresbo-kwekerij op te kopen. Wij konden dit bedrijf kopen doordat de curator van het failliete bedrijf ons deze kwekerij aanbood. We moesten dan wel verplicht vijf man personeel overnemen. Inmiddels hebben we nu al tien man personeel in Elburg werken (gedetacheerd) en een teamleider die we in eigen dienst hebben. Alle medewerkers zijn gedetacheerd via de Inclusief Groep. Reden om Inclusief Gresbo-kwekerij te kopen is dat we moesten uitbreiden omdat de vraag hoger was dan ons aanbod. Voordeel is dat we meteen ook een "kennisovername" gedaan hebben. Er liep in Elburg namelijk een aantal personeelsleden rond die al zo'n twintig jaar boomkwekerijervaring hebben. Sinds 2014 hebben we ook twee medewerkers van onze vestiging in Dodewaard mede-eigenaar van ons bedrijf gemaakt. Dit zorgt namelijk voor meer continuïteit in de bedrijfsvoering. Het is overigens niet uitgesloten dat er meer medewerkers mede-eigenaar worden.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst? 'De komende tijd willen we hier in Dodewaard het bedrijf vergroten qua oppervlakte c.q. productiemogelijkheden; dit om de huidige kwaliteit te kunnen blijven waarborgen. We willen namelijk wel goed op de vraag kunnen blijven inspelen. Stel, een klant wil toch een iets grotere pot... Als we extra productieruimte hebben, dan kan ik de plant in juni of juli nog ompotten. Nu zitten we vol en is dit lastig. Verder willen we er een overwinteringsruimte van 2.500 m2 bij hebben en de containervelden vergroten; zo'n halve hectare erbij om zodoende nog soepeler op de vraag in te kunnen spelen. In aantallen gaan we echter niet uitbreiden. Wat we ook nog willen, is ons personeel op een hoger niveau nog meer cursussen laten volgen. Denk bijvoorbeeld aan klimaatbeheersing en dergelijke in het kwekersvak, maar ook aan managementcapaciteiten en vreemde talen. Voor mensen die "out of the box" kunnen denken, zeg maar, en die op managementniveau kunnen functioneren. Alleen hard werken is namelijk niet de juiste richting voor ons bedrijf. Je moet ook mensen hebben die een langetermijnvisie kunnen ontwikkelen en die je kunnen vertellen waar je de winst kunt maken.'

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

'De grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren wordt om nog meer op maat voor de klant te kunnen produceren. Je zult als boomkweker moeten weten wat de klant wil wat betreft onder meer duurzaamheid, milieueisen, sociaal aspect, kostprijs en assortiment. Alleen dan kun je gericht produceren en is de klant ook echt tevreden. Ik denk dat we als sector niet te lang te traditioneel moeten blijven denken. Wat ik als een van de beste ontwikkelingen van de afgelopen tijd zie, is de opzet van TCO (Tree Centre Opheusden). Binnen TCO is samenwerking een speerpunt. Ik vind het bijzonder dat TCO wordt gedragen door 160 kwekers alleen uit deze regio. Wat ik als een gevaar voor de sector zie, is een tekort aan jonge, enthousiaste jongeren die het vak willen leren. Wat dat betreft zullen we er hard aan moeten trekken om het imago van onze sector op te schroeven. We moeten het boomkwekersvak veel meer promoten onder de huidige generatie jongeren.'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

'Omdat we een grote familie hebben, hebben we veel verjaardagen uiteraard. Op deze verjaardagen spreek ik mijn broers, maar we hebben het nooit over de boomkwekerij, alleen over koetjes en kalfjes. De meeste tijd geef ik overigens aan mijn grote gezin, als ik tijd overhoud. We gaan regelmatig met z'n allen fietsen of wandelen in het bos. Ik vind het ook leuk om aan mijn kinderen te laten zien hoe de natuur in elkaar zit. Bijvoorbeeld alle soorten vruchten laten zien die bepaalde boomsoorten dragen. Een stukje natuureducatie dus. En we hebben een keer de klas waar mijn zoon in zit, laten komen om stekken te maken hier op het bedrijf. Verder vind ik het leuk om te badmintonnen en te dammen en Willem gaat graag vissen.'

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

'Voor mij persoonlijk vind ik het best moeilijk om keuzes te maken als een bedrijf snel groeit. Ik mis de kennis en ervaring om hierop in te spelen. Ik zou willen dat ik wat dat betreft wat meer mensen zou ontmoeten die mij hierin kunnen adviseren.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5448