



'Het had minder kunnen'

Jan Boneschansker neemt een eindsprint om zijn bedrijf toekomstproof en verkoopbaar te maken

De meest Groningse kwekers zijn relatief klein, maar er is een aantal uitzonderingen. Een grote – tenminste naar Groningse begrippen – is het bedrijf van Jan Boneschansker in Meeden. Boneschansker is de vijftig gepasseerd en is nu bezig met een gericht 'strijdplan' om zijn bedrijf op termijn verkoopbaar te maken.

Auteur: Hein van Iersel



5 min. leestijd

Makelaars in aandelen zeggen weleens: je moet kopen als de markt op zijn dieptepunt is. Boneschansker heeft die wijze raad ter harte genomen en heeft zijn bedrijf fors uitgebreid in een tijd dat de meeste boomkwekers vooral denken aan overleven. Overigens geldt die wijze raad in Groningen wellicht wat minder, omdat er vergeleken met de andere teeltgebieden minder concurrentie is op het gebied van grond. Er is veel reguliere landbouwgrond beschikbaar en de boomkwekerij is relatief klein.

Als ik 's ochtends om 10.00 uur bij Boneschansker aanschuif in de kantine, zit de kweker al aan de koffie en een vers gedraaid shaggie met een collega-kweker. Zijn medewerkers, sinds kort een clubje van vier man – of eigenlijk drie mannen en een vrouw –, zijn buiten aan de slag en weten klaarblijkelijk wat ze moeten doen, want gedurende het interview komt er niemand moeilijke vragen stellen.

Dat de boomkwekerij inmiddels beschikt over een fors team, wil niet zeggen dat hij zelf de handen niet meer uit de mouwen steekt. Boneschansker heeft de uitstraling van een Viking. Groot, rossig en gezegend met een paar kolenschoppen waar je meteen ontzag voor krijgt. Echt een boomkweker die zijn handen uit de mouwen kan steken dus, maar tijdens het gesprek en 's avonds tijdens het groepsgesprek met de andere boomkwekers van Regio in Beeld blijkt de andere kant van Boneschansker: die van een slimme en communicatieve ondernemer, die klaarblijkelijk heel goed weet waarover hij praat en waar hij naartoe wil.



Om met dat laatste te beginnen: Boneschansker heeft, zoals het er nu uitziet, geen opvolgers en zal dus iets anders moeten doen om zijn bedrijf te gelde te maken op het moment dat hij toe is aan zijn pensioen. De eerste stap is doorgroeien. En dat heeft het bedrijf het afgelopen jaar gedaan, door de koop van een aantal hectares grond en nieuwe pachtpercelen. Verder wordt geïnvesteerd in een nieuwe schuur. In totaal zal het bedrijf daarmee rond de 22 hectares groot worden. Boneschansker wil zelfs doorgroeien naar 35 hectares, als de markt het toelaat. Zelfs dat is niet heel groot voor Nederlandse begrippen, maar wel aan de grote

kant voor Groningse kwekers, ook als je in ogenschouw neemt wat voor teelten Boneschansker op zijn bedrijf heeft. Dat zijn voor het grootste deel typisch Groningse teelten: het zaaien van bosplantsoen en het zaaien van rozenonderstammen. Maar het mag duidelijk zijn dat je meer dan twintig hectares boomkwekerij niet gevuld krijgt met alleen de productie van zaailingen. Daarom worden op de kwekerij daarnaast ook *Taxus*, *Buxus*, zuilbeuken, laurier en een aantal soorten coniferen gekweekt. Boneschansker zegt, als hij zijn opstand zuilbeuk (of eigenlijk zuilbeukjes) laat zien: 'Dit soort dingen produceren wij voor de regionale hovenier. En wat geldt voor de Zeeuwen, geldt ook voor de Grunningers: *Ons Grunningers bint zuunig*. Particulieren denken hier al snel: laten we maar wat kleiner kopen; het wordt in de tuin vanzelf groot.'

Voor bepaalde teelten is Boneschansker zelfs van de productie van zaailingen afgestapt. Dat geldt bijvoorbeeld voor *Taxus*. Hij laat dit nu in pluggen zaaien. De overweging daarbij is als altijd: het aantal is te klein om het te kunnen mechaniseren en dan kun je het beter uitbesteden. In de kwekerij laat de kweker mij iets later nog een laatste plukje *Taxus*-zaailingen zien: 'Staan er helemaal niet slecht bij, maar is veel te weinig. Misschien een zaai bed van vijftig meter.'

De tweede stap om zijn bedrijf klaar voor de toekomst te maken, is op zoek gaan naar een vennoot die het bedrijf op termijn kan overnemen. Boneschansker: 'Geïnteresseerden mogen mij



Oude tunnels worden binnenkort vervangen

bellen.' Het vinden van een goede venoot zal geen makkelijke klus zijn. Het aantal boomkwekers in Groningen is afgenomen en veel aanwas van onderop zit er ook niet aan te komen. Ook dat is een pijnpunt voor Boneschansker. Hij is nog opgeleid in wat hij de goede periode van tuinbouwschool Frederiksoord noemt. 'Om toegelaten te worden tot die school, moest je echt toelatingsexamen doen en daarna keihard blokken om die vele honderden soorten struiken, bomen en vaste planten te leren. Op een gegeven moment moest die school mee in de vaart der volkeren en werden er geen 150, maar 300 of meer mensen toegelaten. Dat was het begin van het einde.'

Rozen

Niet alleen *Taxus* heeft de Groningse kweker uitbesteed. Dat geldt dit jaar ook voor de productie van rozenzaailingen. Oppervlakkig gezien is dat een bijzondere stap voor een bedrijf dat al heel lang aandeelhouder en bestuurslid is van rozencorporatie Rosaco. Boneschansker verklaart dat heel simpel: 'Ik heb dit jaar eenvoudig niet het juiste stuk grond kunnen vinden om op te zaaien en heb het daarom uitbesteed aan een bedrijf in Midden-Limburg.' Uitbesteed betekent in dit verband ook werkelijk uitbesteed, want tot voor kort wist Boneschansker niet eens hoe het gewas was opgekomen en hoe zijn zaailingen zich hebben gehouden onder de enorme wateroverlast waaronder Midden-Limburg gebukt ging. Wel gebruikt de collega-kweker uit Limburg zaad dat in Groningen door Boneschansker zelf is gewonnen. Later die ochtend laat de kweker mij de drooginstallatie zien waarin het zaad voor 2018 wordt

geprepareerd. Eigenlijk heel simpel: een grote tafel met een blad van fijnmazig zeefmateriaal, waar van onderen lucht doorheen wordt geblazen. De verse bottels van *Rosa Laxa* en *Rosa Fender* worden vooraf eerst kort gemalen en voor het grootste deel vrijgemaakt van het vruchtvlies. Over de markt van rozenonderstammen is Boneschansker redelijk kort: 'Die is al sinds 2000 marginaal.' Wat in dit verband waarschijnlijk een ander woord is voor dramatisch. De markt krimpt al jaren gemiddeld met drie en vijf procent, schat hij, maar de laatste jaren was de krimp veel agressiever: 'Misschien wel tot dertig procent.' Wellicht is de situatie dit jaar iets beter. Het belabberde weer in Midden-Limburg en de krimp van de afgelopen jaren zorgen mogelijk voor schaarste.

Mag niet klagen

De markt van rozenonderstammen is dus slecht en een echte verbetering van die markt lijkt niet aanstaande. Over het geheel genomen is Boneschansker redelijk positief. 'Ik mag niet klagen', of, met typisch Groningse onderkoelde humor: '*Het had minder kunnen.*' Zijn succes verklaart hij zelf uit de manier waarop hij naar de markt kijkt. Niet doorgaan met wat je altijd al doet, maar je eerst afvragen: heb ik een markt en past die bij mij? en vandaaruit produceren. Ook ten opzichte van de klanten heeft de Groninger een duidelijke filosofie. In de goede jaren moet je naam maken, en dan hoop je dat de klant jou trouw blijft in de slechtere jaren waarin de prijzen onherroepelijk onder druk komen te staan. Voor Boneschansker werkt dat klaarblijkelijk. Hij kan naar eigen zeggen nog steeds een redelijke prijs vragen voor

- Totaal 500.000 *Fagus*, zowel eenjarige zaailingen als twee- en driejarige beuken
- 50.000 *Ligustrum* in de soorten ovalifolium, lodense en atrovirens
- 700.000 meidoorn
- Rozenonderstammen
- 25.000 *taxus*, twee-, drie-, vier-, vijf- en zesjarig
- 20.000 laurier in de soorten novita, caucasica, rotundifolia, Otto Luyken en herbergii
- 10.000 coniferen in de soorten Brabant, smaragd, Yvonne, collumnaris, cupressocyparis en leylandii
- 15.000 hulst in de soorten crenata, convexa, green hedge, stokes, J.C. van Tol, Alaska, Blue Prince en Blue Princess
- De komende jaren steeds meer Boskoopse cultures en solitaire planten

zijn producten. De kweker verklaart dat uit een simpel gegeven: 'De klant wil rust en zekerheid.' Veel van de producten die Boneschansker kweekt, worden dan ook lokaal afgezet: direct naar hoveniers, maar ook via een aantal regionaal werkende *cash & carry's*.

Potentie

De visie van Boneschansker op Oost-Groningen is dubbel. Enerzijds weet de kweker ook wel dat de situatie in het gebied op dit moment lastig is voor boomkwekers. Anderzijds zie hij de potentie van het gebied. 'Je hebt hier mooie grond voor relatief weinig geld, zelfs grond die geschikt is voor Boskoopse teelten.' Ook de afstand naar Zundert en Boskoop is voor de kweker geen probleem. Dinsdagochtend bestellen is woensdag leveren op elke plaats in Nederland. Het enige wat lastig is, is levering over het weekend. De pallet met producten wordt dan het weekend over bewaard bij de transporteur, wat niet altijd bevorderlijk is voor de kwaliteit.



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6107