



Kort op de markt zitten lijkt voor recessieproef bedrijf te zorgen

Kees Burgmans scoort door snelle productie en kennis van de markt

Zoals boomkweker Kees Burgmans het vertelt lijkt het bijna appeltje-eitje. De kweker is de afgelopen jaren gewoon lekker doorgesgroeid en heeft van de recessie naar eigen zeggen weinig last gehad. Zijn remedie: kort op de markt zitten, maar tussen de regels door ook zijn eigen kop volgen.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd



Brabanders zijn meestal niet de meest bescheiden mensen. Dat zal iets te maken hebben met de bourgondische inslag. Burgmans is daar overduidelijk een uitzondering in. Wel *every-inch* een Brabander qua accent en manier van praten en doen, maar tegelijk ook uiterst bescheiden. Ik ben zelf ongeveer zeven jaar geleden voor het laatst op het bedrijf van Burgmans geweest, maar ken het eigenlijk niet meer terug. Waar eerst een verzameling oude tunneltjes stond, staat nu een modern ogend bedrijf met ongeveer 2,5 hectare onder plastic en glas en hetzelfde areaal aan containervelden. Die oude tunnels zijn overigens niet afgedankt, maar iets naar achteren op het bedrijfsterrain geplaatst en worden nog steeds ingezet. Burgmans: 'Voor bepaalde teelten krijg je het met een nieuwe foliekas financieel niet rond gerekend. Dan voldoen die oude tunnels prima en door een kleine loader kunnen we in die tunnels ook goed met de pottenriek werken.'

Groei

Die stevige groei was mogelijk door de specialisatie van het bedrijf in een beperkt aantal hardlopers. Zo bestaat veertig procent van de omzet uit klimop aan stok en wordt de honderd procent volgemaakt door een volgende portie van veertig procent met grassen en andere bodembedekkers. Het restant bestaat uit de kweek van een breder assortiment struiken als hortensia, prunus, en wat

roosjes. Ondanks die constant aanhoudende groei noemt Burgmans zichzelf een voorzichtige ondernemer. 'Als de markt 100.000 planten groot is, moet je geen 150.000 planten opzetten.' Op mijn vraag dat je toch nooit precies weet hoe groot de markt is, omdat je niet in de toekomst kunt kijken heeft de kweker een doordacht antwoord: 'Kijk naar mijn belangrijkste teelt, klimop. Vroeger duurde het misschien wel twee of meer jaar voordat je een klimop aan stok van bijvoorbeeld twee meter had. Wij zorgen ervoor dat je diezelfde plant in driekwart jaar kunt leveren en we zijn daarmee minstens zo goedkoop als Italië en bovendien gegarandeerd soortecht.' Burgmans krijgt het voor elkaar om zo snel een leverbaar product klaar te hebben door te starten met stekken in een grote cupmaat: P7. En daarna meteen zes stekken in een pot op te planten in de C2 of C5 eindpot. Burgmans: 'Door die snelheid van kweken weet ik goed wat mijn klanten op termijn nodig hebben.' Daarnaast predikt de kweker: 'Aan een dood paard moet je niet trekken.' Als er voor een bepaald product geen markt is, moet je als kweker niet de illusie hebben dat je die markt wel kunt maken. Daarbij helpt dat de meeste klanten van Burgmans redelijk conservatief zijn in hun soortenkeuze. Voor de *paniculata hortensia's* geldt bijvoorbeeld dat een zeer beperkt aantal cultivars de markt maken: *Annabelle*, *Limelight* en *Little Lime*. Dat zijn de soorten die volgens Burgmans gevraagd

worden en dat jaar in jaar uit. Tussen de regels hoor je wel dat de kweker het jammer vindt dat er niet meer creativiteit in de plantenlijstjes zit, maar anderzijds is het niet zijn taak om de markt wat dat betreft op te voeden. Anderzijds snapt hij het ook. Als je als hovenier een tuin in moet boeten, is het handig om altijd een min of meer vast sortiment te gebruiken. Je weet dan ook precies wat je toen hebt gebruikt.

Stekbedrijf

In zijn marktbenadering wordt Burgmans inmiddels geholpen doordat hij een paar jaar geleden het stekbedrijf van MF van Kempen over heeft kunnen nemen. Dit stekbedrijf draait volledig zelfstandig van de boomkwekerij die Kees Burgmans zelf heeft opgestart in 2004. Burgmans: 'Ik wil het financieel graag los van elkaar zien, maar wij kopen ongeveer tachtig procent van de stekken die zij produceren. Ik ben er vaak maar een keer in de week. Gelukkig is het personeel dat bij MF van Kempen werkte meegekomen. Anders had ik het bedrijf ook niet overgenomen.' Hoewel de twee bedrijven financieel volledig los van elkaar opereren, maken ze wel gebruik van elkaars containervelden en kassen. Burgmans: 'Wij stellen in een groot formaat stekcups. Dat heeft als nadeel dat je veel plaats nodig hebt. Dus als ik later met de boomkweker een ronde maak over beide bedrijven zie je midden tussen een grote partij



Stekken klimop



klimop aan stok ook een partij stekken staan met de stekfolie nog over de kratten heen.' Burgmans vervolgt: 'De producten die wij stekken zijn natuurlijk ook niet de meest moeilijke. Wij hebben bijvoorbeeld vloerverwarming in een deel van de stekkas en kunnen onder nevel stekken, maar dat doen we eigenlijk nooit. Klimop wortelt zo makkelijk. Dat is niet nodig.'

Recessie

Burgmans de afgelopen jaren eigenlijk gewoon te zijn door gegroeid. 'Dat wil niet zegen dat ik niets gemerkt heb van de recessie. Natuurlijk merken wij wel dat dat de markt krap was, maar echt last hebben we niet gehad.' Burgmans zegt het bijna verontschuldigend: 'Het is een simpel verhaal zoals wij het gedaan hebben, maar het werkt klaarbijkelijk.' Helemaal automatisch zal het zelfs bij de Haarensse kweker niet verlopen. Dat blijkt wel als hij later meldt dat de dingen wel volgens zijn planning moeten gebeuren. Als ik later met Burgmans door de kas volop klimop aan stok loopt die een club Poolse medewerkers aan et opbinden is: 'Ik ben wel van de weeknummers. Als ik zeg dat iets

voor een bepaalde week moet gebeuren, dan moet dat ook gebeuren.' Inmiddels profiteert Burgmans van het feit dat de markt weer aantrekt. Het grootste deel van de producten die hij aflevert gaan al dan niet via cash & carry's naar hoveniers toe. Het helpt dus zeker dat er weer volop gebouwd wordt. Ondanks het feit dat de boomkweker kort op de markt zit, is hij niet het type dat heel veel tijd besteedt aan het bezoeken van klanten. Zijn klanten hebben daar vaak ook geen tijd voor en komen vaak genoeg op het bedrijf om planten op te halen. Ook aan beurzen besteedt Burgmans relatief weinig tijd. Ieder jaar gaat hij Grootgroen en daarnaast is hij ieder jaar in januari present op de onderlinge Groenbeurs die twaalf boomkwekers uit Haaren en omgeving onderling organiseren. Over de plannen in de nabije toekomst is de kweker voorzichtig. 'Eerst maar eens alles op zijn plek zetten.' Afgelopen januari heeft hij net een halve hectare foliekassen van Van der Heijden bijgezet. Burgmans kiest specifiek voor deze aanbieder, omdat op die manier alle kassen zoveel mogelijk hetzelfde zijn en zoveel mogelijk gelijk reageren

op berekening. Helemaal mogelijk is dat natuurlijk niet. De nieuwste kas heeft een poothoogte van vijf meter, terwijl de oudere kassen slechts vier meter hoog zijn. Daarnaast heeft het bedrijf ook nog de beschikking over een oud glazen huurkasje, dat een nog veel lagere poothoogte heeft. **Bedrijf**
Een bedrijf is nooit klaar en dat geldt natuurlijk ook voor Plantenkwekerij Kees Burgmans en zusterbedrijf Stekbedrijf Burgmans. Maar het lijkt er wel op dat het bedrijf dat nu ongeveer vijftien jaar onderweg is, een mooie omvang heeft gekregen die goed past bij de markt én de ondernemer en ogenschijnlijk ook gezonde rendementen draait.



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-7022