



# Heco Stekcultures: *Forever De Jong*

**Paul de Jong (1987): ‘Lekker met mijn handen in de potgrond.  
In plaats van de hele dag achter mijn bureau’**

**De bedrijfsoverdracht van vader op zoon bij Heco Stekcultures zat al wat langer in de pen, maar door, gelukkig tijdelijke, gezondheidsproblemen van vader Kees de Jong zit boomkweker Paul de Jong wat sneller dan gepland vol op de bok. Paul de Jong is begin '23 na een afwezigheid van ongeveer zes jaar opnieuw begonnen bij het familiebedrijf. Het is de bedoeling dat hij in de loop van 2024 het bedrijf volledig gaat overnemen.**

Auteur: Hein van Iersel

Uw redacteur rijdt, op weg naar de redactie, iedere dag minimaal twee keer aan Heco voorbij, maar het kwartje was nooit gevallen. Wat betekent Heco eigenlijk? Niks sensationeels. Gewoon stek van Heesters en Coniferen. ‘En,’ voegt Paul de Jong daaraan toe: ‘Het bekt lekker in het buitenland. Wij exporteren onze stek tot ver in Europa. Heco Stekcultures nam altijd een bijzondere plek in onder de Nederlandse stekbedrijven. Het bedrijf heeft een zeer uitgebreid sortiment met een dito moerhoek. Ieder jaar worden van ongeveer 700 soorten stek geknipt en opgezet. Uiteindelijk worden op die manier zo ongeveer 8 miljoen planten geproduceerd die onder een groot aantal klanten worden uitgezet. Dat betekent dat per soort dus ongeveer 10.000 stekken worden

geproduceerd. Variërend van 1500 tot 100.000 stekken per soort. Dat klinkt veel en is ook veel, maar in vergelijking met collega-stekbedrijven zit het bedrijf qua aantallen eerder in de middenklasse. Het unieke aan het bedrijf is dat het kwekers in staat stelt om op één adres een groot sortiment kwalitatief hoogstaande stek in te kopen.

Paul de Jong: ‘Onze klanten hebben de mogelijkheid om relatief kleine aantallen van één soort te bestellen. Dat is voor die kwekers makkelijker en goedkoper dan zelf stekken. Onze klanten zijn grofweg boomkwekers in heel Europa. Ruim meer dan de helft van de bewortelde stek wordt geëxporteerd.’ Alle stek wordt in stekplaten uitgeleverd. De

## STEK- EN PLANTGOED

Jong: 'Wij potten niets op. Als we dat zouden doen, zou onze kas veel te klein zijn, maar belangrijker nog: dan komen wij in het vaarwater van onze klanten.'

### Vaste klanten.

Aan het principe van het grote sortiment in combinatie met een groot bestand aan klanten wil De Jong junior in de basis weinig veranderen. Anderzijds gaat Heco wel op zoek naar manieren om bestaande en natuurlijk ook nieuwe klanten nauwer aan het bedrijf te binden, in de hoop dat zij in een vroeger stadium hun bestelling of forecast kunnen insturen. Zodat De Jong en zijn team stek op kunnen zetten op basis van bestellingen, om zo de productie beter op de vraag af te kunnen stemmen.

### Licentie

Op mijn vraag welke zaken De Jong verder nog denkt te veranderen, blijft de jonge kweker eigenlijk een antwoord schuldig. Daar is ook geen reden voor. Heco heeft de laatste jaren goed gedraaid en heeft een mooie positie verworven in de sector. Mede dankzij aanwezigheid van het bedrijf op (internationale) beurzen

als GrootGroenPlus, Green is Life, Gardenia en IPM.

De Jong merkt wel dat er een duidelijke stijging is van de vraag naar licentiesoorten. Op dit gebied speelt Heco wel een partijtje mee. De Jong: 'Wij hebben in het verleden wat eigen introducties gedaan die vervolgens zijn ondergebracht bij Breederplants. In overleg met de licentiebureaus willen wij graag nieuwe soorten in opdracht stekken en gericht vermarkten.

### Brede ervaring

Paul de Jong heeft een brede ervaring in de boomkwekerij. Na een opleiding agribusiness aan de HAS in Den Bosch begon hij meer dan tien jaar geleden bij Heco Stekcultures. De Jong: 'Dat was veel te vroeg. Pa was er nog niet klaar voor en ik had nog weinig van de wereld gezien. En twee kapiteins op een schip werkt sowieso niet. Ik heb toen een aantal jaar in de accountancy gewerkt. Dit kantoor had veel boomkwekerijkanten en wilde iemand die de boomkwekerijwereld kende en snapte. Daarna heb ik bijna vijf jaar bij Boomkwekerij Udenhout gewerkt als inkoper. Mooie tijd was

**'Wij potten niets op. Als we dat zouden doen, zou onze kas veel te klein zijn, maar belangrijker nog: dan komen wij in het vaarwater van onze klanten'**

dat. Ik kwam als inkoper op veel adressen en heb veel kunnen leren. Ik heb ook lang getwijfeld om de overstap te maken naar het familiebedrijf en het ondernemerschap. Wat voor mij de doorslag gaf, is dat ik bij Udenhout meestal achter mijn bureau zat en het miste om weer lekker met mijn handen te werken. Dat heb ik ook gemerkt. Toen ik hier in januari begon, was ik in een paar maanden acht kilo kwijt. En niet van de stress, maar van het werken met mijn handen.'



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