



# 'Voor mij is dit een logische stap'

Martien Mantje nieuwe directeur  
boomkwekerij Udenhout

**Opmerkelijke transfer afgelopen zomer: Martien Mantje (35) verruilt werkgever Ebben om directeur te worden bij boomkwekerij Udenhout. Zelf keek Mantje er minder van op: 'Voor mij voelt dit als een heel logische stap,' zegt hij. De nieuwe directeur van Udenhout over zijn carrière, handelsbloed, LinkedIn, overproductie, turnkey-projecten en het Xylella-gevaar.**

Auteur: Peter Voskuil

Hij zit inmiddels alweer bijna drie maanden op zijn stek. 'Ja, het bevalt prima tot nu toe, dank u.' Zijn bureau verraadt dat de fase van inwerken al voorbij is. Keurig gerangschikt liggen dikke stapels papier te wachten op zijn aandacht.

## Vervolgstap

'O ja, dat interview.' Mantje - deze vrijdag casual gekleed in spijkerbroek en kraakhelder wit overhemd - laat de papieren op zijn bureau even voor wat ze zijn en schuift aan. Hij kiest zijn woorden zorgvuldig. 'Kees van Iersel wilde het iets rustiger aan gaan doen, heeft jonge kinderen waaraan hij

tijd wil besteden. Hij blijft op strategisch niveau meedenken en doet het financiële gedeelte. Ik heb de dagelijkse leiding en mag nieuwe lijnen uitzetten,' legt hij uit.

Even later: 'Voor mij is dit een heel logische vervolgstap. In onze sector zit nu eenmaal heel weinig tussen de laag van vertegenwoordiger en managementfuncties. Ik had altijd al de ambitie om op managementniveau dingen te gaan doen.'

In de eerste twee maanden herkende hij veel dingen uit zijn vorige banen. Verder merkte hij dat de cultuur op het bedrijf goed is, met veel eigen

verantwoordelijkheid en initiatief in plaats van dat alles van bovenaf gestuurd wordt. Mantje: 'Dat is goed, want het is belangrijk dat mensen zelf nadenken over hun werk.'

## Roots

Mantje liep in een ver verleden al eens stage bij Udenhout. Daar kende hij het 125-jaar oude bedrijf van de familie Van Iersel al van. Hij vond het altijd al een mooi bedrijf. 'Als je hier alleen al aankomt, heeft het al een bijzondere sfeer. Het ademt iets van het platteland uit, haast iets romantisch bijna. Maar vergis je niet: dit is een heel gedegen en gezond bedrijf, met goede roots. Zestig werkne-



mers, een heel goede naam, een brede afzetmarkt, zowel nationaal als internationaal.'

Het familiebedrijf begon ooit in populieren en verbreedde na de begintijd al snel haar sortiment tot wat het nu is. Waar het gros van de collega-boomkwekers vooral tuincentra belevert, is kwekerij Udenhout voornamelijk op de institutionele markt actief. Aannemers, gemeenten, architecten en hoveniers in het hogere segment zijn er klant. Het is een specialistisch vakgebied. Mantje: 'Het gaat erom hoe je levert, wat je levert, prijs/kwaliteit, uitstraling, je voortraject, je nazorgtraject. En in de ene nichemarkt is het ene weer belangrijker dan het andere. Iedere klant vereist eigenlijk zijn eigen specifiek pakket aan kunde.'

## Ik had altijd al de ambitie om op managementniveau dingen te gaan doen

Op de 160 hectare die kwekerij Udenhout beslaat, worden voornamelijk laanbomen gekweekt in de maten 14 tot 30. 'Daarboven hebben we ook wel wat staan, maar is het wat beperkter'. Juist in dat zwaardere segment liggen voor Boomkwekerij Udenhout kansen, is de eerste analyse van Mantje.

Hij werkt aan plannen om het sortiment op dat gebied strategisch te verruimen.

Kunst is volgens hem voor iedere kwekerij om de optimale aansluiting te vinden op de markt. 'Daar zit de uitdaging. Ik verwacht aandeel te kunnen winnen komende jaren door betere penetratie op bepaalde markten.'

Welke markten dat zijn en hoe hij dat precies wil doen, houdt hij met het oog op de concurrentie voor zichzelf. 'Maar ik heb wel ideeën,' kondigt hij aan.

Dat spelen met hoeveelheden heeft hij altijd fascinerend gevonden. 'Dat is het moeilijke van het vak. Hier krijg ik de mogelijkheden en de vrijheid om dat te doen,' zegt hij. 'Ik kan meestal wel goed zien wat er in de markt te verkopen valt en wat niet. Soms moet je ook een beetje geluk hebben. En mislukkingen horen er ook bij; dat is een onderdeel van ondernemen.'

### Frederiksoord

Martien Mantje kreeg zijn passie voor de boomkwekerij met de paplepel ingegoten. Zijn vader werkte jarenlang als praktijkleraar op Frederiksoord en daarvoor als loodsbaas bij het bedrijf waar zijn zoon nu directeur van is geworden. 'Maar dat was voor ik geboren werd,' zegt Mantje.

Naast zijn lerarenbestaan bestierde pa Mantje thuis ook een kleine kwekerij. 'Gewoon een leuk sortiment als hobby erbij,' legt Mantje uit. Hij speelde op zijn elfde al boomkwekerijtje in de tuin van zijn

vader. Via de kanalen van zijn vader verkocht hij dan bepaalde materialen mee, waarmee hij dan een zakcentje verdiende. 'Ik heb altijd zeker geweten dat ik de boomkwekerij in wilde. Het is een heel breed en interessant vak, vind ik. De natuur, werken met grond, milieu, en de echte handelskant die eraan zit, die combinatie maakt het voor mij aantrekkelijk.'

Mantje koos zonder aarzelen voor Frederiksoord, waar hij de opleiding Kaderfunctionaris Boomteelt volgde. Daarna deed hij de agrarische hogeschool in Den Bosch. Na die studie keerde hij niet meer terug naar het noorden, maar bleef hij in Brabant hangen.

Een open blikveld is heel belangrijk in deze sector. Er zijn te veel bedrijven die nog altijd traditioneel naar de sector kijken

### Van den Oever

In 2004 ging hij aan de slag bij M. van den Oever & Zonen. 'Prachtig bedrijf, leuke mensen,' vat hij zijn tijd daar samen. Hij werkte er in het begin buiten. Promoveerde tot loodsbaas en hielp in de winter vanuit kantoor mee om de export op te zetten. Op



5 min. leestijd

## INTERVIEW

eigen initiatief benaderde hij de Engelse markt. Na verloop van tijd werd dat een dagtaak.

In zijn streven naar verbeteringen werd hij in die tijd door collega's wel eens als betweter ervaren, bekent hij. 'Maar dat is niet erg. Je mag best wel eens vervelend gevonden worden ook. Als bijvoorbeeld een proces niet optimaal verloopt, dan wordt het al snel als vervelend ervaren als je dat wilt veranderen,' vertelt hij. 'Mensen hebben over het algemeen moeite met veranderingen.'

Na zijn jaren bij Mart van den Oever stapte hij over naar kwekerij Ebben. Daar werkte hij ook zo'n jaar of vijf, veelal in de verkoop. Tot boomkwekerij Udenhout bij hem aanklopte. Directeur Kees van Iersel zocht al een tijdje naar iemand voor de dagelijkse leiding van het bedrijf.

### LinkedIn

Mantje werd in eerste instantie gescout door een bureau dat hem via LinkedIn op het spoor was

gekomen. Hij kwam met glans door de gesprekken en testen heen. Toen hij voor het eerst met Kees van Iersel in gesprek kwam, bleken de twee helemaal op een lijn te zitten: 'Het klikte meteen.' Op zijn werk is Mantje fanatiek. Hij vindt het heerlijk om werkweken van zestig uur te maken, en doet daarnaast ook nog een pittige studie bedrijfskunde aan Nijenrode. De vrije tijd die hij nog overhoudt, besteedt hij aan zijn vriendin, aan hardlopen en (let op!) kickboksen.

De afwijkende achtergrond van niet zelf uit de familie afkomstig te zijn, kan ook een voordeel zijn voor een directeur, denkt Mantje: 'Een open blikveld is heel belangrijk in deze sector. Er zijn te veel bedrijven die nog altijd traditioneel naar de sector kijken, en dat zijn niet alleen de kleine Boskoopse kwekers.'

Er is overproductie in Europa. De stagnerende huisbouw draagt daartoe bij. Veel gemeenten hebben problemen met hun grondbedrijf. Budgetten

nemen af. Lichtpunt is dat de vergunningverlening inmiddels weer toeneemt. 'Nog drie jaar geduld en dan zal de markt weer aantrekken,' verwacht Mantje. 'We zijn er nog niet, maar de voortekenen zijn gunstig.'

Leveranciers worden tegenwoordig in een steeds vroeger stadium bij projecten betrokken, vaak al in de ontwerpfase. Mantje: 'Vroeger had je gemeentekwekerijen; daar zaten ambtenaren met eigen ervaringen. Die schakel is weg.'

Het is een trend die rond de eeuwwisseling is ingezet met de aanbestedingsregels. Dat heeft ook zo zijn nadelen, constateert Mantje. Er worden door norminstututen eisen gesteld die steeds verder van de praktijk af staan. 'Sommige van die eisen zijn onbegrijpelijk. Alleen eisen dat er een rechte stam is en een aantal takken in de kroon zonder rekening te houden met de habitus, geeft een vertekend beeld van de werkelijkheid. Als een Fraxinus ornus 'Obelisk' geen plakoksel mag hebben, dan



Martien Mantje op de kwekerij

### Er worden nog te veel keuzes voor inferieur materiaal gemaakt

serveer je dus een hele soort af. Dan houd je geen enkele rekening met de groeiwijze van een boom. Dan creëer je beperkingen in plaats van duidelijkheid.'

#### Turnkey

Gemeenten leggen tegelijk steeds meer verantwoordelijkheid bij de markt zelf. Nazorgtrajecten van tien jaar zijn voor aannemers inmiddels aan de orde. Turnkey is de nieuwe trend. Van ontwerp via uitvoering tot nazorg. Planten, water geven, verankering, snoeien naar een bepaald eindbeeld: het wordt bij de aannemer neergelegd tot het helemaal klaar is voor een derde partij om over te nemen.

De markt vraagt daarvoor steeds meer vakkennis. 'Ziekten, herkomsten, ent-onderstamcombinaties en ga zo maar door. Dat is allemaal kennis die hier op deze kwekerij door de jaren heen is opgebouwd en soms ongeëvenaard,' aldus Mantje.

Met die kennis moet je volgens hem dag en nacht bezig zijn: lezen (vakliteratuur), luisteren (mensen spreken), informeren (bij leveranciers). 'Voeling met de markt is alles. Kennis van de problematiek van je klant wordt belangrijker om je te onderscheiden. Er zijn zat dingen die mooi bloeien, maar wat is nu wel en niet goed op een bepaalde plek?'

Alles draait om levensduur. Essentaksterfte in buitengebieden kan zomaar een reden zijn om weer terug te keren naar linden en vertrouwde iepensoorten. Mantje: 'Dit is echt een relatemarkt. Het duurt meerdere jaren om die band op te bouwen die je wilt hebben met je klanten. Vertrouwen is alles. Dat krijg je pas als je jaren achter elkaar een topproduct levert.'

Nog zo'n hot item: milieu en duurzaamheid. Er worden nog te veel keuzes gemaakt voor inferieur materiaal, vindt Mantje. 'Duurzaamheid moet je breder zien dan alleen het productieproces op de eigen kwekerij. Dat is van het moment dat het



zaadje gaat kiemen tot het vellen van de boom aan het einde van zijn levensduur. Herkomst en teeltwijze maken dat er later minder werkzaamheden aan de boom uitgevoerd hoeven te worden. Wij zijn dan ook enorm bezig met herkomst en selectie.'

#### Xylella

70% van alle gekweekte bomen in Nederland is bestemd voor de export. De basis van dat succesverhaal is natuurlijk de kwaliteit. En die moeten we met zijn allen hooghouden, vindt Mantje. Hij maakt zich daarom zorgen over Xylella. Om te voorkomen dat de bacterieziekte uit Italië, Frankrijk en Zuid-Amerika op korte termijn in Nederland opduikt, doet boomkwekerij Udenhout even geen zaken in die gebieden. Voorkomen dat de ziekte

zich verder verspreidt, is misschien een illusie, maar de sector kan er volgens hem wél voor zorgen de ziekte zo lang mogelijk uit Nederland weg te houden. 'Dat is in ieders belang. Ik hoop dat bij alle collega's en andere betrokkenen de moraal om dat te bereiken hoog blijft. Daar moeten we echt heel attent op zijn met z'n allen.' Mantje hoopt dat er snel waterdichte afspraken komen met controlerende autoriteiten over een systeem van steekproeven in de strijd tegen Xylella.



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5490>