



# 'In ons bedrijf gaat het om het team'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer Fairplant BV.

**Naam:** Gerard en Chiel Blok, Rik Klein

**Bedrijf:** Fairplant BV

**Plaats:** Emmeloord

**Leeftijd en opleiding Gerard:** 55 jaar, mas richting akkerbouw, daarna een aantal agrarische en boomteeltcursussen

**Leeftijd en opleiding Chiel:** 27 jaar, hbo commerciële economie

**Leeftijd en opleiding Rik:** 33 jaar, hbo bedrijfskunde, verder diverse cursussen





4 min. leestijd

### Wat is je bedrijfsfilosofie?

Rik: 'Onze bedrijfsfilosofie is eigenlijk een beetje volgens het Amerikaanse model. Het gaat bij ons bedrijf heel erg om het wij-gevoel, om het team dus. Het woord "fair" in onze naam zegt al dat wij een goed en eerlijk product in de markt willen zetten. Verder willen we een win-winsituatie creëren, zowel voor onze leveranciers als onze afnemers. Wij gaan voor langetermijnrelaties. We hebben ook een sociale kant; op kleine schaal bieden we mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een werkplek aan. Dat kan bijvoorbeeld ook gaan om mensen van het praktijkonderwijs hier uit de omgeving. Dat sluit ook weer aan bij "fair"'

Gerard: 'Een ander punt uit onze bedrijfsfilosofie is duurzaamheid. We passen in onze kwekerij steeds minder chemische middelen toe en steeds meer biologische. Dit doen we onder andere in samenwerking met Plant Health Care. Door dit combinatiebeleid stimuleren we het bodemleven in onze kwekerij, om een gezondere en sterkere plant te kunnen leveren aan onze eindgebruiker.'

### Wat is het belangrijkste assortiment?

Rik: 'Dat is overduidelijk: vruchtboomonderstammen. Het grootste deel van deze planten wordt in eigen kwekerij vermeerderd. Tevens kopen we ze aan bij gecertificeerde bedrijven. Ongeveer 75 procent van het totale assortiment bestaat uit vruchtboomonderstammen. Daarnaast bieden wij volledige vruchtbomen en kleinfruitgewassen, zowel voor de professionele fruitteelt als voor de particulier, c.q. de consumentenmarkt. Het overige deel van ons assortiment bestaat uit rozenonderstammen en bos- en haagplantsoen. De drie belangrijkste producten die wij telen en vermarkten zijn vegetatief vermeerderde onderstammen voor appels (*Malus*), peren (*Cydonia*) en steenvruchten (*Prunus*).'

### Hoe heb je de inkoop geregeld?

Chiel: 'Het grootste gedeelte van de onderstammen kopen wij in bij ons eigen teeltbedrijf boomkwekerij Blok. Alles wat niet leverbaar is uit eigen kwekerij, wordt bijgekocht. Om de kwaliteit te waarborgen, proberen we altijd te kijken bij onze producenten; zo weten we wat we kopen en waar we over praten. De fruitbomen en de kleinfruitgewassen kopen we aan in heel Nederland. Alles is NAK-gecertificeerd.'

### Hoe heb je de verkoop geregeld?

Gerard: 'Alles wat onze eigen kwekerij produceert, wordt verkocht door Fairplant. In principe zouden we het liefst alle producten uit ons assortiment zelf willen telen. Dit is helaas niet mogelijk.'

## 10 VRAGEN AAN

Sommige planten groeien nu eenmaal beter op een andere grondsoort, om een voorbeeld te noemen. Het voordeel van deels eigen teelt is dat onze klanten de planten kunnen bekijken en dus weten wat ze kopen.'

Rik: 'Omgekeerd bezoeken wij de klanten ook na levering. Deze nazorg vinden wij belangrijk om twee redenen: om erachter te komen of de klant tevreden is, en om te kijken hoe we hem in de toekomst verder kunnen ontzorgen.'

### Wie zijn je klanten?

Rik: 'Onze grootste klantengroep zijn bedrijven die wereldwijd produceren voor de professionele fruitteelt. Denk hierbij aan vruchtboomkwekers. Verder behoren ook laanboom-, kleinfruit- en rozenkwekers tot onze klantengroep. Hierbij is Europa ons belangrijkste afzetgebied.'

**'We willen geen volgers zijn, maar vernieuwend bezig zijn'**

### Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

Chiel: 'We willen ons in de toekomst focussen op het ontwikkelen van nieuwe producten en daarmee onze afzetmarkt verbreden. Ook willen we een erkend leerbedrijf worden. Studenten kunnen ons dan onder meer helpen met dingen waar wijzelf niet aan toekomen.'



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

Gerard: 'In 2005 heb ik samen met mijn compagnon Jacob Strockmeijer Fairplant opgericht. Jacob is begin dit jaar helaas overleden. Omdat het kantoor in Luttelgeest te klein werd, hebben we in 2013 een bestaand pand in Emmeloord gekocht met kantoor-, verwerkings- en koelruimte. Vandaag de dag hebben we ruim 1700 relaties in 27 landen over de hele wereld. We verhandelen 12 à 15 miljoen planten, die wereldwijd hun afzet vinden. Het teeltbedrijf, boomkwekerij Blok, is gevestigd in Luttelgeest. Het sorteren van de onderstammen gebeurt in Polen; dat doen we tevens voor derden. Omdat ik steeds meer inzicht kreeg in de beste technieken om onderstammen te sorteren, ben ik in 2009 ook een mechanisatiebedrijf begonnen, samen met Jos Broeders, onder de naam GeJo Grading Services. De machines die wij produceren, worden verhuurd en/of verkocht.'

### Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

Chiel: 'Het is een uitdaging voor ons als bedrijf om interessant te blijven voor onze klanten. Kennis zal voor ons zeer belangrijk worden. Omdat veel proeftuinen verdwenen zijn, moeten we onze kennis koesteren. Hoe kun je in deze omstandigheden de markt toch zo innovatief mogelijk bedienen? En hoe kunnen we de voorrangspostie handhaven die we nu nog hebben als agrarische c.q. boomteeltsector in Nederland? Het gaat erom die continu veranderende wereldvraag bij te benen wat betreft specifieke wensen en eisen. De markt wordt in dit opzicht steeds grilliger, ook als het gaat om een product als onderstammen.'

### 'De vraag is: hoe houden we onze voorrangspostie?'

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

Gerard: 'Proberen zo goed mogelijk in te spelen op deze wereldwijde markt vraag. Dus geen volger zijn, maar vernieuwend bezig zijn. In het kader

hiervan behoren wij tot de medeoprichters van Fruit-Tree Rootstocks Holland BV (FRH). Het hoofddoel van FRH is het initiëren en uitvoeren van onderzoek om nieuwe appelonderstammen te ontwikkelen en op de markt te brengen die geschikter zijn voor de herinplant van kwekerijen en boomgaarden dan de huidige onderstammen. Daarnaast is het van groot belang dat nieuwe onderstammen beter bestand zijn tegen droogte en wintervorst. Dit alles om op termijn onze marktpostie te kunnen behouden of uit te breiden.'



### Wat doe je als je niet aan het werk bent?

Chiel: 'Ik ben pas vader geworden, dus tijd met mijn gezin doorbrengen vind ik leuk.'

Rik: 'Hardlopen en wielrennen zijn voor mij de uitlaatklep. Daarnaast ben ik ook pas vader geworden en mag ik graag tijd met mijn gezin spenderen.'

Gerard: 'In mijn vrije tijd ga ik graag op jacht of pak ik de motor om een stukje te gaan rijden. Ook ga ik af en toe samen met mijn vrouw ergens uit eten.'



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

Rik: 'Wat ik persoonlijk een uitdaging vind, is snel inspelen op politieke ontwikkelingen wereldwijd. Soms kun je door de situatie in een bepaald land namelijk niet leveren.'

Chiel: 'Handel doen met andere landen, wat soms lastig is door een andere taal en cultuur.'

Gerard: 'Omgaan met weersinvloeden waar je als kweker niet of nauwelijks grip op hebt.

Dat is lastig omdat het invloed heeft op onder meer werkschema's, sorteerplanning, levertijden en de te leveren planten.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6247](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6247)