



Handelaar blijft bij zijn leest

Jan van Rulo: 'Iedereen gaat zo veel mogelijk direct naar de bron'

Jan van Rulo (61 jaar) is oprichter en directeur van handelskwekerij J. van Rulo, een bedrijf dat hij oprichtte nadat hij bij diverse boomkwekerijen en een sw-bedrijf het klappen van de zweep had geleerd. Jan van Rulo zit sinds een aantal jaren samen met zoon John in het bedrijf, maar tijdens het interview blijkt nergens uit dat senior staat te popelen om achter de geraniums te kruipen.

Auteur: Hein van Iersel

Waarom iets voor een ander doen als je het net zo goed voor jezelf kunt doen? Dat is de motivatie van veel ondernemers om een streep te zetten onder hun loonbetrekking en zelf de stoute schoenen aan te trekken. Dat gold ook voor Jan van Rulo. In 1986 begon hij zelfstandig. Hiervoor had hij een aantal banen in de boomkwekerij gehad, totdat hij door een faillissement van zijn werkgever noodgedwongen thuis kwam te zitten. Hij werd

benaderd door een werkvoorzieningschap om daar te komen werken. Dat was in Ede. Ver van huis dus. Van Rulo: 'Omdat ik een aantal jaren in diverse functies had gewerkt, dus zowel bij kwekers als bij een werkvoorzieningschap, had ik het klappen van de zweep geleerd. In het seizoen was hij vaak tot 9 - 10 uur 's avonds in eigen tijd aan het organiseren en handelen. Mijn vrouw was hierbij niet betrokken. "Dat kun je beter voor jezelf doen", was haar

mening. Die raad heb ik toen ter harte genomen en ik ben voor mezelf gestart. Mijn werkgever was niet erg blij mede omdat ze geen opvolger voor mij konden vinden. Ik kon de handel van een grotere klant overnemen. Zo is mijn handelskwekerij gestart.'

Ik kweekte rondom huis op een klein stukje grond al wat dingen voor mezelf, maar dat was meer hobbymatig. Op een gegeven moment kwam er

Het belang van een eigen kwekerij ziet Van Rulo vooral in het licht van de veranderde markt

ook moeilijker geworden. De markt is veel opener geworden en iedereen gaat zo veel mogelijk direct naar de bron.'

Mede daarom heeft Van Rulo zich ook duidelijk gespecialiseerd in een bepaald segment van de markt: grotere solitaire heesters en coniferen, die veelal in vorm zijn geknipt. *Taxus* is waarschijnlijk het grootste gewas; alleen al daarvan heeft het bedrijf vijftien soorten. Daar zijn ook soorten bij die in de Nederlandse markt amper bekend zijn, zoals *Taxus media* 'Hillii', een mannelijke cultivar, die dus geen bessen draagt en mede door de goede winterhardheid populair is in Scandinavië. Zestig tot zeventig procent van de planten die vader en zoon Van Rulo afleveren, is dan ook bestemd voor de export. Naast *Taxus* heeft het bedrijf ook een breed sortiment *Thuja*, *Prunus* en *Cornus*. Van Rulo's specialisme is niet zozeer het sortiment, maar vooral

De handelskwekerij verricht alle werkzaamheden zelf op het rooien en (machinaal) rondsteken van de planten na. Dit wordt door een externe partij uitgevoerd. Door het inzetten van een eigen snoeimachine kunnen er grotere uniforme partijen uitgeleverd worden.

een groter stuk grond vrij, dat ik heb gekocht. Later ben ik daar ook gaan wonen en is daar nog grond bij gekomen.'

Zes hectares

Anno 2016 is het bedrijf inmiddels zes hectares groot. Dat is echter nog niet zo lang het geval; tot zeven jaar geleden was dat maar anderhalve hectare.

Het belang van een eigen kwekerij ziet Van Rulo vooral in het licht van de veranderde markt. Vroeger was het – aldus Van Rulo – perfect mogelijk om te handelen zonder een eigen kwekerij. 'Dat lukt nu niet meer', is de mening van de kweker. 'Je hebt een eigen kwekerij nodig om je klanten te laten zien wat jouw kwaliteit is. Planten die je bijkoopt moeten dan wel overeenkomen met de kwaliteit van je eigen kwekerij. Daarnaast is handelen is





John (!) en Jan van Rulo.

De kwekers geloven wel dat een zo groen mogelijke manier van kweken gewoon slim economisch handelen is

grote solitaire heesters en coniferen. Jan van Rulo: 'In het buitenland is men bereid goed geld te betalen voor mooie grote en kwalitatief goede planten.'

Familiebedrijf

Het complete bedrijf bestaat naast vader en zoon ook nog uit de vrouw van Jan, die de boekhouding verzorgt. Zoon John zit al wel in de vof, maar is door een motorongeluk ruim drie jaar geleden nog

niet helemaal weer *up and running*. Als ik later een rondje door de kwekerij loop en kennis maak met zoon John, is daar niets van te merken. Junior is gaten aan het boren met een grote gatenboor achter een compacttractor. Vandaag of morgen komt er een nieuwe lading jonge struiken. De plantgaten zijn dan alvast geboord.

Vader en zoon Van Rulo besteden veel aandacht aan biologisch werken. Dat wil zeggen: het bedrijf is niet gecertificeerd, ook niet via Milieu- of Groenkeur. Maar vader en zoon geloven wel dat een zo duurzaam mogelijke manier van kweken gewoon slim economisch handelen is. Een van de zaken die Van Rulo aanhangt, is bijvoorbeeld niet-kerende grondbewerking. Verder proberen de kwekers alleen met lichte machines de kwekerij in te gaan, zodat er zo weinig mogelijk bodemverdichting door insporing plaatsvindt.

Op de kwekerij staan op een aantal plaatsen, groenbemesters en bloemenzaad (bijenmengsels) ingezaaid. De gedachte is dat natuurlijke vijanden

van ziektes en plagen, die in de kwekerij natuurlijk altijd aanwezig zijn, hierdoor meer kans hebben om te overleven. John van Rulo merkt overigens eerlijk op dat een echt bewijs hiervoor niet gevonden is. Dat maakt volgens de kwekers ook niet uit. Baat het niet, dan schaadt het niet en het is ook gewoon een mooi gezicht. Een andere poging om extra biologie in de kwekerij aan het werk te zetten, betreft het aankopen van een oude strooisellaag die is afgeplagd op de Kampina, een lokaal natuurgebied met veel heide.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6252