



Ik ben nu echt de baas!

Theo Westerveld: 'Wij kweken voor het geld, maar niet met het geld'

'Ik heb mijn beste jaren bij een baas gewerkt'. Zo begint Theo Westerveld het interview, met enige weemoed in zijn stem. Gaande het gesprek blijkt dat allemaal wel mee te vallen. Westerveld is een echte Achterhoeker, één die het leven wat relaxter tegemoet treedt dan de gemiddelde Nederlandse boomkweker.

Auteur: Hein van Iersel





Bijzondere nieuwe Liquidambar met mooie herfstkleur en bijzondere bladvorm.

Het inzetten van aaltjes leek aanvankelijk veelbelovend, maar bleek uiteindelijk weinig effectief

Westerveld is een zelfstarter. Dat wil zeggen dat hij zijn kwekerij zelf heeft opgestart. Op grond van zijn ouders, weliswaar, die een klein gemengd bedrijf hadden. Het vak heeft hij geleerd bij een van de andere hoofdrolspelers in deze editie van REGIO IN BEELD, deze keer gericht op de Achterhoek. Het is een platgetreden wijsheid, maar de manier van werken en zakendoen in de Achterhoek is echt relaxter en compleet anders dan in de rest van Nederland, of, om maar eens een voorbeeld te geven, in teeltcentrum Opheusden, dertig of veertig verderop. In de Achterhoek gaat het toch eerder om 'werken om te leven' dan in de regio Opheusden.

Westerveld kwam in de kwekerij terecht toen hij na een opleiding aan de tuinbouwschool bij Boomkwekerij Klanderman aan het werk ging. Daar werkte hij tientallen jaren met veel plezier, maar terugkijkend concludeert hij wel dat hij veel eerder de stap naar zelfstandig ondernemerschap had moeten zetten. 'Te schijterig', is zijn verklaring daarvoor. Natuurlijk is dat maar de helft van de verklaring. Tijdens heel het interview komt het constant om de hoek kijken: Westerveld is meer een liefhebber dan een keiharde zakenman. Hij vindt het belangrijker om samen met zijn medewerkers een mooie klus te klaren dan om een dikke auto op het erf te hebben staan.

Voor de rest verliep de omschakeling van medewerker bij Boomkwekerij Klanderman naar een eigen bedrijf volledig volgens het boekje. Eerst één dag voor het eigen bedrijf, daarna nog een dag erbij, en toen Klanderman senior nee zei tegen een derde dag voor het eigen bedrijf, moest een duidelijke keuze gemaakt worden: het eigen bedrijf of doorzetten van de carrière bij Klanderman. De rest is geschiedenis en Boomkwekerij Theo Westerveld ging van start.

In zijn tijd bij Klanderman richtte Westerveld zich vooral op het veredelen van bijzondere sierappels. Dat specialisme is gebleven, maar de honderd verschillende cultivars van de beginjaren worden niet meer gehaald. Een specialisme waarin Westerveld



Theo Westerveld

wel de grootste wil blijven, is zijn verzameling *Liquidambars*. Op dit moment heeft Westerveld ongeveer 80 verschillende cultivars staan, merendeels natuurlijk *Liquidambar styraciflua*. Over de beroemdste kloon, *Liquidambar styraciflua* 'Worplesdon', zegt hij: 'Eigenlijk is dat de saaiste van het stel. Hij is alleen goed vanwege de mooie herfstkleuren. Maar er zijn betere en mooiere cv's.' Westerveld denkt dat hij nu al meer soorten heeft dan de collectiehouder van *Liquidambar* in Nederland, Aad Vergeer uit Boskoop. Overigens zegt Westerveld over deze collectie dat die ook ontstaan is als hobby en commercieel niet veel brengt. Als ik later met Westerveld door zijn kwekerij wandel, weet hij bijna als een echte huisvrouw wel drie keer te melden dat ik niet op het onkruid moet letten, maar dat blijkt wel mee te vallen. Hij wijst op een bijzondere *Liquidambar*, die zo nieuw is dat hij nog geen cultivarnaam heeft. 'Heel bijzonder, en bovendien een bijzondere bladvorm.'

Op dit moment is Westerveld ook bezig met het selecteren van *Cornus kousa*: 'Ik ben aan het kijken of ik daar een klein boompje van kan maken.'

Medewerkers

Nadat Westerveld volledig voor zichzelf begon was, kwamen er al snel medewerkers. Op een gegeven moment had de kweker een team van drie om zich heen verzameld. Dat zouden de topjaren van zijn bedrijf worden. Tot een paar jaar gele-



4 min. leestijd



den één van zijn medewerkers plotseling kwam te overlijden en een tweede kort daarop voor een andere baan koos. Theo Westerveld lijkt vooral door het eerste nog steeds aangedaan, hoewel hij ook het vertrek van zijn tweede medewerker nog steeds jammer vindt. 'Wij waren drie handen op één buik. Ik was formeel misschien wel de baas, maar in werkelijkheid waren we veel meer collega's die samen overlegden dan dat er sprake was van een baas-knechtrelatie.'

Inmiddels heeft Westerveld weer een nieuw team om zich heen verzameld. En hoewel hij alle respect heeft voor zijn medewerkers Tijmen ter Maat en Frank Koskamp, van wie alleen Koskamp tijdens het interview op het bedrijf aanwezig is, is het nu

door het leeftijdsverschil toch wel anders: 'Ik ben nu echt de baas.' Westerveld vertelt openhartig dat hij de laatste jaren ook wel anders in het bedrijf staat. Onverschillig is zeker niet het juiste woord, maar kwaliteit van leven lijkt belangrijker dan de laatste euro omzet. 'Mijn kinderen zijn de deur uit en mijn vrouw werkt nog, dus wat betreft inkomen zit het toch wel goed.'

De crisis in de boomkwekerij is voor Westerveld achter de rug. Dat wil echter niet zeggen dat alles vergeten is. Net als veel andere kwekers heeft hij minder opgezet in een periode dat de spoeling dun was. Westerveld: 'Wij kweken voor het geld, maar niet met het geld.' Waarmee de kweker wil zeggen dat het voor een klein bedrijf als dat van hem altijd roeien is met de riemen die er zijn.

Engerling

Westerveld zit in principe op goede boomkwekerijgrond: leemhoudende zandgrond. Het enige probleem wordt gevormd door engelingen. Tegen deze engelingen heeft Westerveld eigenlijk alles al geprobeerd, maar samenvattend is zijn oordeel dat er eigenlijk niets is dat helpt. Delphy heeft de afgelopen jaren een groot project gedraaid waarbij geprobeerd werd een oplossing te vinden voor dit probleem. Westerveld heeft er weinig goede woorden voor over: 'Delphy heeft er een goed inkomen uit kunnen halen, maar het heeft heel veel publiek geld gekost en de resultaten waren nul. We hebben alles geprobeerd, waaronder 's nachts kevers wegvangen.' Het inzetten van aaltjes leek aanvankelijk veelbelovend, maar bleek uiteindelijk weinig effectief. In de praktijk moeten veel zaken optimaal zijn voordat de aaltjes echt werken, bijvoorbeeld de temperatuur en de vochtigheid van de bodem. Westerveld: 'Het werkt misschien in een laboratorium, maar niet op een boomkwekerij.'

Over vijf jaar?

Hoe ziet jouw bedrijf er over vijf jaar uit, is de logische vraag aan een boomkweker die tegen de zestig loopt. Wat blijkt: Westerveld maakt zich over de toekomst van zijn bedrijf weinig illusies. 'Over vijf jaar hoop ik nog steeds te kweken, maar ik heb niet de illusie dat ik mijn bederf kan verkopen. Mijn zoon heeft weinig interesse en eigenlijk is dat ook wel prima. Als ik een opvolger zou hebben, zou er een noodzaak zijn om verder uit te breiden en te groeien met het bedrijf. Nu hoeft dat niet.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7167

