



‘De ruimte die ik kon krijgen, heb ik gepakt’

Young Grower Arjen Hendriks maakt familiebedrijf toekomstklaar

Sinds de – toen twintigjarige – Hendriks na afronding van de opleiding boomteelt aan de Groene Welle in 2012 naast zijn ouders in het bedrijf kwam, groeide het bedrijf gestaag. Samen met zijn vader optimaliseerde hij de mechanisatie, logistiek en planning. Hendriks’ visie: efficiëntie, produceren wat je denkt te verkopen, en afspraken nakomen.

Auteur: Santi Raats

De jonge Hendriks is op 7 augustus flink druk met beregenen op de kwekerij. Kwekerij Collendoorn werd in 1990 door zijn ouders opgericht en is vernoemd naar de streek Collendoorn, tussen Slagharen en Hardenberg, waar de kwekerij ligt. Al wekenlang heeft beregenen de prioriteit in de opeenvolgende hittegolven die Nederland deze zomer hebben getroffen. Maar volgens Hendriks gaat het goed met de gewassen: ‘De groei zit er goed in. Nog even volhouden met het beregenen. Buienradar voorspelt voor eind deze week regen. Dan kunnen we de beregening terugschroeven.’ Vader André werkte voorheen in een tuincentrum,

als bedrijfsleider van een vestiging in Zwolle. Hij ambieerde al in die tijd om kweker te worden en had een kas aan huis. Hij begon een dag in de week voor zichzelf te werken en breidde zijn bedrijfje gestaag uit.

Het bedrijf

Alle gronden liggen aan huis: 14,5 ha – alles in eigendom – waarvan 10 ha gewas en 4,5 ha groenbesters. De grond is eigendom van de familie Hendriks, waarvan vader André, moeder Ria en zoon Arjen in het bedrijf zitten. Ze kweken samen met vier vaste medewerkers een breed

assortiment heesters, coniferen en klein fruit in volle grond en container. Voor de volle grond zijn dat *Prunus*, *Ilex*, *Magnolia*, *Hamamelis*, *Taxus*, *Abies*, *Pinus*, en *Thuja*. Voor containers zijn dat onder andere de bloemhoutheesters *Buddleja*, *Photinia*, *Hydrangea*, *Cornus*, *Deutzia*, *Philadelphus*, *Spiraea* en *Weigela*. Het bedrijf is ook gespecialiseerd in aalbessen en blauwe bessen. Er wordt ingekocht bij verschillende leveranciers in Nederland en België. Hendriks zegt kort over de inkoop: ‘Leveranciers zijn net zo belangrijk als klanten. Als zij mij duizend goede planten verkopen, kan ik weer duizend goede planten verkopen. Met de meeste leve-

 5 min. leestijd

ranciers hebben we langetermijnrelaties, maar dat maakt ons niet soft. Wanneer er bijvoorbeeld onverzorgd geleverd wordt, dus met veel onkruidzaden, dan zijn we zo weg.' Collendoorn Kwekerij produceert voor de export, maar ook voor tuincentra, hoveniers, collega-kwekerijen en *cash & carry's*.

Uitbreiding

De familie heeft de naast gelegen grond erbij gekocht. 'We hadden 10 ha, en hebben er 4,5 bijgekocht in november vorig jaar', vertelt de jonge, maar al ervaren kweker. 'We zijn er zes jaar mee bezig geweest om dit voor elkaar te krijgen. Het is uiteindelijk gelukt doordat we een kavel elders hebben gekocht en die weer omgeruild hebben tot huiskavel. Daarmee hebben we de logistiek fiks verbeterd: met de aanleg van een kavelpad vormt het nu één geheel en is het vele oversteken via een 80 kilometer-weg niet meer nodig.'

Samen met zijn vader heeft Hendriks de mechanisatie geoptimaliseerd: er is een goede oppotlijn gekomen, met daarin een oppotmachine, een buffertafel en een afstrooimachine op de pot. De aantallen zijn ook toegenomen. Kwekerij Collendoorn produceert nu 140.000 heesters en coniferen in pot.

Over het instappen in het familiebedrijf zegt Hendriks: 'Ik heb mijn kans gekregen en heb deze met beide handen aangegrepen. Daarmee bedoel ik, dat ik redelijk vroeg het bedrijf ben ingestapt. Dat heb ik wel op een rustige manier gedaan: eerst



Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

heb ik op de achtergrond geopereerd, daarna ben ik meer naar voren getreden. Mijn vader heeft dit ook geweldig gedaan. Hij heeft het los kunnen laten! De ruimte die ik kon krijgen, heb ik gepakt.'

Taakverdeling

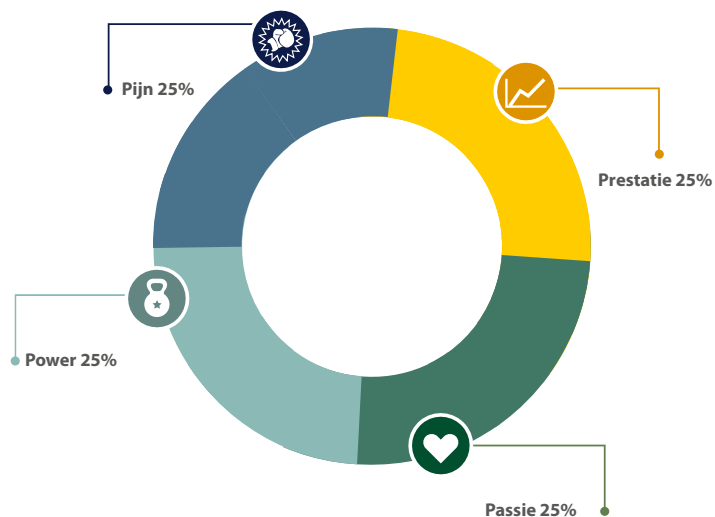
Hendriks doet de in- en verkoop en werkt in de plantverzorging tussen de vier vaste medewerkers. 's Avonds doet hij de algemene administratie. Op zaterdagmiddag doet hij met zijn vader de facturatie en weekafsluiting. Vader doet verder de betalingen en overige administratie. De communicatie tussen vader en zoon loopt gesmeerd. 'Orders komen binnen via één emailadres, dus we weten allebei wat er wordt verkocht. Daarnaast spreken we elkaar de hele dag door, want het bedrijf is niet zo groot.'

Personeel met grote sortimentskennis in huis Samen met de vier medewerkers verzetten we al het werk, ook in het seizoen. 'We hebben geluk met vier medewerkers die allemaal een grote sortimentskennis hebben. Die hebben ze allemaal zelf opgepikt en ze staan open om elke dag bij te leren. Alle vier weten ze wat waar staat en wat er van hen verlangd wordt. Het is een jong team: de jongste



NAAM	Arjen Hendriks
GEBOortedatum	02-07-1992
GEBOORTEPLAATS	Hardenberg
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin, niet samenwonend
FUNCTIE	Mede-eigenaar
BEDRIJF	Kwekerij Collendoorn
HOBBY'S	Werk is hobby
WILDE VROEG WORDEN	Kweker

Ambitie kan langs vele wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen langs de meetlat van de vier P's te leggen: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Arjen Hendriks:





‘Vooroordelen zoals “alleen maar zwaar werk” en “altijd werken in natte omstandigheden” kloppen niet’

is 19 jaar en is er net erbij gekomen nadat hij drie jaar vakantiewerk had gedaan en een stage bij ons had afgerond. De andere drie personeelsleden werken al vele jaren bij ons. Ik probeer stagiaires te enthousiasmeren voor het kwekersvak door ze tijdens hun stage niet wekenlang dezelfde en vervelende klusjes te laten opknappen, maar door ze mee te laten lopen in alle werkzaamheden. Zo zien ze hoe afwisselend het vak is en dat de vooroordelen zoals “alleen maar zwaar werk” en “altijd werken in natte omstandigheden” niet kloppen.’

Planning

Er wordt dus geen gebruikgemaakt van seizoenskrachten. ‘Met een goede en strakke planning hoeft dat niet’, legt Hendriks uit. ‘Ik ben de man van de planning binnen het bedrijf. Mijn strategie is: zorgen dat we zelf klaar zijn vóórdat de orders komen. Vroeg planten in het najaar en vroeg oppotten in het voorjaar. Zo zijn we grotendeels klaar voordat de pieklevering begint. Hierdoor is er een goede arbeidsfilm met jaarrond werk.’ Hendriks vindt zichzelf niet dominant. ‘Ik ben ener-





'Mijn vader heeft het geweldig gedaan: hij heeft los kunnen laten!'

zijds een manager en probeer alles in goede banen te leiden. Ik overleg niet alles met de medewerkers. Ik heb een visie en wil graag dat de medewerkers deze visie ten uitvoering brengen. Mijn visie is: efficiënt werken, produceren wat je denkt te verkopen en afspraken nakomen. We hebben 4,5 ha bijgekocht. Dit konden we makkelijk vol zetten, maar we hebben eerst gekeken wat de vraag is. Dat doe je door te luisteren en mee te groeien met je klant. Bijvoorbeeld als de klant langs komt op de kwekerij, of als we de klant spreken op de Groot Groen Plus-beurs in Zundert. We vragen hoe het product de afgelopen keer is bevallen en of de klant weet hoe de komende tijd eruit zal gaan zien.'

Persoonlijkheid: de vier P's

Hendriks heeft gelukkig nog geen tegenslagen gekend met ondernemen. 'Ik ben gedreven en ik ben een perfectionist die niet tot het uiterste gaat, maar alles wel zo goed mogelijk wil doen, met het team. Wanneer het tegenzit, zet ik direct

mijn schouders eronder. Dat zal ik ook doen als het tegenzit met het bedrijf. Power, pijn, prestatie en passie zijn bij mij in balans. Ik heb veel passie voor het vak en daarmee automatisch veel doorzettingsvermogen. Ik denk goed vooruit en ben dus strategisch. Daarmee optimaliseer ik mijn prestaties.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/27809/de-ruimte-die-ik-kon-krijgen-heb-ik-gepakt

