



'Crisis biedt kansen voor onbekende, kwalitatief goede merken'

Ben Schuiter richt zich met Pools merk spuitmachines nadrukkelijk op de boomkwekerij

Crisis of geen crisis, ze zijn er nog steeds: jonge ondernemers die de stoute schoenen aantrekken en het leven als zelfstandige - met of zonder personeel - prevaleren boven een baan in loondienst. Ben Schuiter is een van hen en stort zich sinds kort met veldspuiten van Poolse origine ook op boomkwekerijsector. Vakblad Boom in Business ging met de jonge ondernemer rond de tafel.

Auteur: Ruud Jacobs

Wie is Ben Schuiter? Wat is je achtergrond, sinds wanneer ben je op de markt als zelfstandig ondernemer en waarom heb je deze keuze gemaakt?

'Ik ben 21 jaar oud en woonachtig in Rijssen. Van huis uit heb ik geen agrarische achtergrond. Wel heb ik al sinds jonge leeftijd interesse in de landbouw en was ik als kind vaak bij een melkveehouder in buurt te vinden. Ik heb altijd al de ambitie gehad om wat voor mezelf te gaan doen. Tweeënhalf jaar geleden ben ik begonnen met de import van TAD-LEN spuitmachines uit Polen.'

Op het visitekaartje staat 'Agrarische dienstverlening en Landbouwmecanisatie'. Leg even nader uit. Hoe groot is het bedrijf en ligt je focus alleen op de binnenlandse markt?

'Het meeste werk doe ik hoofdzakelijk alleen. Het bedrijf legt de nadruk op de import van TAD-





LEN spuitmachines uit Polen naar Nederland. De focus ligt dus op de binnenlandse markt. Maar er wordt ook wel eens wat geëxporteerd - voornamelijk gebruikte machines - naar Polen en af en toe ook wel eens een nieuwe machine naar Frankrijk, Duitsland of België.'

Waarom denk je op dit vlak een gat in de markt te hebben gevonden?

'De spuitmachines die wij hoofdzakelijk verkopen zijn de wat kleinere gedragen machines van 400, 600 en 800 liter, met een boombreedte van 12, 15 of 18 meter spuitboom. Veel andere merken hebben deze wat kleinere machines niet meer

in hun programma, omdat de markt voor deze machines niet zo groot meer is. Doordat veel andere merken deze machines niet meer leveren, ligt hier een kans voor ons. Deze machines worden voornamelijk nog door boomkwekers gebruikt. Daarnaast kunnen wij desgewenst ook machines aanpassen naar de wens van de klant.'

Wat is in je ondernemingsplan de 'rode draad'?

'Het leveren van spuitmachines die veel merken niet meer in het programma hebben. Kwalitatief goede en SKL-goedgekeurde machines leveren tegen een scherpe prijs. Flexibel opstellen tegenover de klant en maatwerk kunnen leveren,

gespecialiseerd in spuittechniek.'

Op de Ziekten- en Plagen Dag 2012 in Haaren presenteerde je de modellenlijn gedragen veldspuiten van TAD-LEN. Waarom juist dit merk en wat zijn de pluspunten ten opzichte van andere merken?

'De TAD-LEN machines zijn kwalitatief goede machines. Het is een fabriek met jarenlange ervaring op het gebied van spuitmachines, die standaard nog worden geleverd met handbediende spuitsectie en handmatig uitklapbare spuitbomen. Veel merken leveren dit soort machines niet meer. Het voordeel van deze machines is dat er niet



Gewortelde stek van Hebe - Rosa - Vincasier-, en bodembedekkende heesters

Horsterdijk 116, 5973 PR Lottum, T 077 366 4080, F 077 366 4081, E info@rotjes.com

R o o t s t o s u c c e s s



Bekijk onze actuele voorraad op www.rotjes.com



veel aan kapot kan gaan omdat er geen elektronica en hydrauliek op zit. Wanneer de klant dit wenst, kunnen wij uiteraard ook machines met elektrische bediening en hydraulisch uitklapbare spuitbomen leveren. Het zijn dus in de basisuitvoering heel simpele degelijke machines die voldoen aan alle SKL-keuringseisen.'

Je levert desgevraagd ook maatwerk. In welke vorm gebeurt dat en wat kan de boomkweker verwachten?

'Ja, ik denk dat een van onze sterke punten is dat wij met de klant meedenken en flexibel zijn. Wij leveren inderdaad maatwerk op het gebied van spuitmachines. In principe kunnen we alles op dit gebied leveren. Op de Ziekten- en Plagen Dag hebben wij bijvoorbeeld een prototype van onze containerveldspuit gepresenteerd die wij speciaal naar de wens van een boomkweker hebben gebouwd.'

Overall om je heen hoor je 'crisis, crisis en nog eens crisis'. Hoe gaan de zaken tot nu toe en wordt er door de boomkwekerijsector vandaag de dag eigenlijk nog wel geïnvesteerd?

'De belangrijkste klanten van ons zitten in de akkerbouw, melkveehouderij en boomkwekerijsector. Dus onze klantenkring is behoorlijk gespreid. De boomkwekerij is wel een van de belangrijkste sectoren voor ons en er wordt door boomkwekers nog behoorlijk geïnvesteerd in machines. Het mooie van de crisis is wel dat wanneer er wat minder verdiend wordt, klanten eerder bereid zijn om een onbekend merk aan te schaffen wanneer hij hiermee geld bespaart. Zelf denk ik dat de crisis eigenlijk juist een kans creëert voor onbekende, kwalitatief goede merken die nog geen bekendheid hebben in Nederland.'

Wat zijn je verwachtingen voor de toekomst en denk je bijvoorbeeld aan verbreding van de kernactiviteiten?

'Zoals ik er nu tegenaan kijk, ben ik niet van plan om ons programma uit te breiden met andere machines. Ik wil mij juist onderscheiden door specialisatie. Wel wil ik op den duur een aantal machines standaard aan ons programma toevoegen, speciaal voor de boomkwekerij. Denk daarbij aan rijenspuiten, blowerspuiten, containerveldspuiten en motorvatspuiten.'

Ten slotte: heb je nog tips voor andere jonge startende ondernemers in deze economisch moeilijke tijd?

'Als je echt iets wilt en er honderd procent voor gaat, dan lukt het wel. Laat je niet leiden door negatieve reacties uit de markt. Als je er zelf in gelooft, moet je het gewoon doen. Wel kun je veel leren van ervaren ondernemers.'

Een uitgebreide bodemanalyse en een overzichtelijk, hoogwaardig bemestingsadvies

De bodembalansanalyse van Soil-Tech Solutions is grondig en uitgebreid. De analyse geeft een nauwkeurig inzicht in de verhoudingen tussen hoofd- en spoorelementen in uw bodem en brengt de bodempotentie om voeding vast te houden in kaart. Op basis hiervan wordt een kwalitatief en begrijpelijk bemestingsadvies opgesteld, waarmee u de nutriëntenbalans in uw bodem optimaal kunt herstellen. Een uniek totaaladvies waarmee u direct zelf aan de slag kunt.

Voor een afspraak of aanvullende informatie: **0411 – 648 105 / info@soiltechsolutions.nl**