



# 'We volgen ontwikkelingen precisiebemesting op de voet'

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 Boomkwekerij L.B. Ruijgrok v.o.f.

Auteur: Dick van Doorn

**Naam:** Leen Ruijgrok

**Bedrijf:** Boomkwekerij L.B. Ruijgrok v.o.f.

**Plaats:** Randwijk

**Leeftijd en opleiding:** 35 jaar, mavo, daarna AOC in Houten, richting boomteelt

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

'Ik heb het bedrijf niet van mijn vader overgenomen; ik ben met niets begonnen. Zeventien jaar geleden, toen ik nog studeerde aan het AOC in Houten, kon ik dit bedrijf kopen van een boomkweker die stopte om gezondheidsredenen.

De boomkweker van wie ik het bedrijf overnam, had één hectare oculaties van onder meer *Tilia*, *Acer* en *Sorbus*. Naast het bedrijf heb ik nog een aantal jaren als zzp'er gewerkt; daarna ging ik fulltime hier in de kwekerij aan de slag. Mijn tijd als zzp'er was overigens een verrijking na mijn opleiding en was zeker nuttig. Samen met mijn vrouw zit ik in een vof, waarbij mijn vrouw de

administratieve taken voor haar rekening neemt. Inmiddels werk ik met twee vaste medewerkers. Mijn twee broers hebben ook een eigen boomkwekerij. Momenteel hebben we met z'n drieën zo'n 20 hectare in totaal, waarvan Wim 7 hectare, Gerard 4 hectare en ikzelf 9 hectare vollegronds. Daarnaast heb ik nog zo'n 1500 bomen in containers.'

## Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Wij zijn echt van de bijzondere soorten, zoals *Syringa*-soorten op hoogstam en *Prunus spinosa* als boomvorm of een bijzondere soort als *Tamarix* als boom. Verder zijn we enorm gefocust op het handhaven c.q. opschroeven van de kwaliteit. Dus vakkundig snoeien en minimaal drie keer



 5 min. leestijd

*Acer, Malus, Prunus, Tilia, Ulmus* en *Zelkova*. Een uitzonderlijke soort die we kweken is de beroemde *Sequoiadendron giganteum* oftewel mammoetboom.'

#### Hoe heb je de inkoop geregeld?

'We halen ons uitgangsmateriaal onder meer van de Batouwe. In totaal halen we van vier bedrijven in Nederland onze spullen c.q. ons plantgoed. We regelen alle drie apart onze eigen inkoop. We halen niets van eigen moederplanten; dat past eenvoudigweg niet in onze bedrijfsvoering. Dat we alles bij slechts vier bedrijven inkopen, heeft als voordeel dat we altijd verse, gezonde en rechte spullen krijgen.'

#### Hoe heb je de verkoop geregeld?

'We redden het helaas niet om al onze klanten jaarlijks één keer te bezoeken. Om toch contact te houden, mailen we maandelijks onze actuele voorraad aan al onze afnemers. Van onze verkoop gaat zo'n 60% naar kwekers in de omgeving Opheusden, voornamelijk exporteurs en handelsbedrijven. De resterende 40% gaat naar klanten in de rest van Nederland en Europa. Tot voor kort richtten wij ons als broers alle drie op handelshuizen en exporteurs, maar Wim is bezig om zich meer te gaan richten op directe levering aan hoveniers, groenvoerzieners en tuincentra. We doen wel aan acquisitie, maar zijn zeer zuinig op onze vaste klanten. We krijgen er jaarlijks nog steeds klanten bij. Van deze nieuwe klanten komt zo'n 50% uit Nederland en zo'n 50% uit de rest van de EU. In de winter zijn we vooral druk met offertes maken en telefonisch overleg, in de zomermaanden met

verplanten. Dat laatste is voor onze Duitse klanten onontbeerlijk. Verder willen we een optimale service aan onze klanten bieden; de klant is koning. Ook willen we onze onderlinge samenwerking als broers optimaliseren, dus gezamenlijk van de 20 hectare die we hebben een zo breed mogelijk assortiment kunnen aanbieden.'

#### Wat is het belangrijkste assortiment?

'Mijn broers en ik streven ernaar elkaar aan te vullen wat het assortiment betreft. Alle drie proberen we een ander segment van de markt te bedienen. We proberen dus een assortiment laanbomen te bieden van A tot Z, wij zeggen altijd van *Acer* tot *Zelkova*. Wij telen inmiddels ruim driehonderd soorten. Mijn broers en ik houden er niet van om in massa te kweken. We hebben passie voor het vak, dus veel van hetzelfde, daar houden we niet van. Niet alleen omdat het economisch goed uitkomt, maar ook omdat we zo in elkaar zitten. We kweken voornamelijk bladverliezende laanbomen zoals



## 10 VRAGEN AAN

acquisitie, en dan komen er soms ook klanten op bezoek om onze producten te bekijken.'

#### Wie zijn je klanten?

'Onze klantenbestanden zijn volledig gescheiden, zodat we elkaar niet beconcurreren. Dit zorgt ook voor duidelijkheid ten opzichte van de klant. Als een klant vraagt om een product dat een van mijn broers heeft, stuur ik hem door. Gerard en ik richten ons volledig op groothandels en exporteurs.'

## 'In de Betuwe zeggen ze: 't is hout of goud'

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

'Op korte termijn zie ik de beste kansen in de stammaten t/m maat 12/14/16; de dikkere maten verkopen tot nog toe minder goed. Gelukkig neemt de vraag naar jonge bomen in de EU weer toe, terwijl het aanbod enigszins kleiner wordt. Dit komt doordat er in de hele EU laanboomkwekers failliet zijn gegaan. Er zijn ook kwekers die niet meer extra aanplanten of die zelfs inkrimpen. Vier jaar geleden zijn wij gestart met een containerveld



### 'We werken als broers nauw samen en vullen elkaar aan'

voor 1500 laanbomen. Voorlopig houden we het bij dit aantal. De reden daarvoor is dat we zo kunnen meedoen met de trend van jaarrond leveren, én we hebben nu een constantere cashflow. Ook vollegronds blijven we op het bestaande niveau extra aanplanten.'

#### **Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?**

'Een van de belangrijkste uitdagingen voor onze bedrijven is om het aanbod dusdanig op de markt af te stemmen dat we volledig 'los komen', oftewel in april geen producten meer overhouden. Hier in de Betuwe hebben we de spreuk: 't is hout of

goud. De afgelopen jaren hadden we producten over in het voorjaar. Echt zonde van alle tijd en energie die je erin steekt. Gelukkig wordt het sentiment steeds beter; nu de verkoop nog. Als de markt krappere wordt, zal de prijszetting ook beter worden.'

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

'Een van de belangrijkste uitdagingen voor onze sector is het vinden van oplossingen wat betreft de verdere beperkingen qua gebruiksnormen voor mest, met name fosfaat en stikstof. Wij zien een steeds verdere verschralling van de grond en hebben het idee dat sommige boomsoorten echt minder goed groeien door de verschralling. We zullen als boomkwekers meer aandacht moeten geven aan groenbesters op braakliggende stukken. Verder zijn er ontwikkelingen in de precisie-landbouw, die ook wij nauwlettend volgen. Omdat we relatief dicht op elkaar planten, is het natuurlijk vrij lastig om vollelds precisiebemesting toe te passen. Het probleem is ook dat je met sommige precisiebemestingsmachines niet tussen de bomen door kunt. Wijzelf nemen nu één monster per hectare om de bemesting te bepalen, maar we willen naar veel meer monsters per hectare om exacter te kunnen bemesten. Een ander punt van

zorg is het aantal vakbekwame medewerkers in onze sector. Wij hebben het idee dat dit ook aan het versralen is.'

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

'Ik heb een gezin met vijf kinderen en we doen allerlei activiteiten als gezin, dus dan houd je bijna geen tijd meer over voor allerlei andere zaken en hobby's. Ik betrek de kinderen ook bij het bedrijf; ik neem ze bijvoorbeeld mee als ik bestellingen wegbreng en ze gaan mee de kwekerij op. Ikzelf lees boeken, vakbladen en de krant. Ook gaan we op vakantie met z'n allen.'

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

'Wat ik nog steeds best lastig vind, is de verkoop. Ik ben meer een bomen- en plantenmens dan een mensenmens. Verder vind ik het lastig om werk uit handen te geven, maar ja, je kunt nou eenmaal niet alles alleen doen met zo veel werkzaamheden.'



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6379](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6379)