



We kunnen het maken!

Vrije jongens tekenen voor succes met tuinplanten

Wie kent Bob de Bouwer, het kleipoppetje uit de kinderserie dat in hoog tempo met zijn heftruck van A naar B zigzagt? Zo komt Karel van Oirschot aangescheurd op zijn heftruck met een bestelling voor een klant. Hij springt met een zwiep uit het zitje en neemt hulpvaardig, maar zonder enige discussie, een schop uit handen van een onthand ogende koper. Snel schept hij er wat mee rond in de kopers aanhanger om ruimte te maken voor de bestelling. "Hup, zo gebeurd." Het hele werkterrein ziet er spic en span uit en het team is één en al dynamiek. Daarmee geven Karel en zijn broer Dirk antwoord op de vraag in het Bob de Bouwer-lied: "Ja, we kunnen álles maken."

Auteurs: Marlies van Iersel en Karlijn Raats

Van pubers, die als hobby plantjes kweekten, naar directeuren van een bedrijf met een miljoenenomzet per jaar: Karel (39) en Dirk (38) van Oirschot speelden het klaar. Maar: "Het werk is nog steeds een hobby."

Wie goed om zich heen kijkt in de omgeving van Udenhout, Oisterwijk en Biezenmortel, heeft zeker de uitgestrekte buxusvelden gezien van de gebroeders Van Oirschot. Op hun thuisbasis aan de Gommelsestraat in Biezenmortel kweken en verhandelen zij al vijftien jaar tuinplanten. Het begon met hun ouders Wim en Anneke. "Praten hebben we van ons moeder geleerd, en werken van ons vader", klinkt het in onvervalst zwaar Brabants dialect. Dirk en Karel zitten in het schaftlokaal, dat tevens dienstdoet als directiekantoor. Toen pa van Oirschot zijn beroep als vrachtwagenchauffeur moest opgeven, begon hij populieren te kweken en eikels in te zame-

len voor het zaad. Karel en Dirk gingen pa een handje helpen en kweekten plantjes in een tunneltje van een enkele vierkante meter. Het bleek een gouden greep. Twintig jaar later hebben de gebroeders een kwekerij van zestig hectare. Het huisperceel is negen hectare groot. Vijf hectare, daaraan aansluitend, is gehuurd. Vijftien hectare van de grond is eigendom. Om een idee te krijgen: op één hectare staan 125.000 buxusplantjes. Opvallend is de aankleding van het bedrijf: een brede sloot met waterplanten, een zitbank en borders. "Dat vinden wij mooi", zeggen de broers.

In het DNA van dit bedrijf zit een grote dosis Brabantse gemoedelijkheid. Karel en Dirk tref je altijd op het bedrijf aan. Ze willen hun klanten kennen en grapjes en praatjes horen daarbij. De broers hebben jaren geleden een flinke klapper gemaakt met het leveren van buxus aan

een grote bouwmarkt. Totdat die hen liet zitten omdat ze een paar centen te duur waren. Nu nemen ze stelling tegen die manier van zaken doen, die Karel omschrijft door met zijn handen een wurgbeweging te maken: "Wij laten ons niet meer uitpersen voor een paar centen. We zoeken zelf de klanten uit met wie wij zaken doen en wij moeten er een goed gevoel bij hebben." Sinds enkele jaren zitten ze in de hoveniersbranche. Voor het bedrijf betekent de handel met hoveniers dat de arbeid over het jaar heen gespreid is, want de vraag gaat het hele jaar door. Hun klanten zitten vooral in de Randstad, Zeeland en Brabant.

De klanten, naast hoveniers ook handelsbedrijven, particulieren en collega-boomkwekers, willen altijd weer iets wat de buurman niet heeft. Een apart soort bonsaiboom, een levensgrote vijg, bomen in potten, maar ook buitenkeukens en



Dirk bezig met planten van stek

We laten ons niet meer uitpersen voor een paar centen

aparte Chinese bloembakken maken het bedrijfsterrein aan de Gommelsestraat tot een soort tuincentrum waar je altijd wel iets leuks kunt vinden. Daarnaast blijven taxus, buxus en rododendron belangrijk. De prijzen daarvan verschillen nogal per streek. Van Oirschot doet geen zaken met gemeentes.

“De recessie is goed voor ons. De prijzen staan onder druk en de mensen gaan zoeken en vinden ons”, zegt Dirk van Oirschot. De boomkwekerijsector als geheel groeit niet meer. Dat komt ook door het wegvallen van de export naar Engeland en Ierland, als gevolg van waardevermindering

van het pond.

Karel veegt eerst zijn handen snel af aan zijn overall en zwaait daarna met een prachtige folder. “Hierdoor is het aantal bestellingen de laatste maanden pas écht fors gestegen.” De folder is professioneel en wat direct opvalt, is dat het uithangbordje meer oogt als een flitsend vakblad dan als sortimentsfolder met sec voorraadlijsten. Een beetje zoals Boom in Business, jawel: esthetische foto’s met een ondergaande zon, scherpte-/dieptever verschillen, creatieve camera/objectopstelling en prachtige portretten. ‘De mens’ en ‘het bedrijf’ springen eruit als dynamiet. Zo willen de broers bekend zijn. Op de laatste pagina staat zelfs een colofon. “We laten klanten aan het woord en toeleveranciers zijn adverteerders. We laten er ieder jaar 6.800 drukken en verspreiden die onder alle hoveniersbedrijven. Het papier is mooi glanzend. Daardoor gooit niemand het blad zomaar aan de kant. Men is er zuinig op.” Dirk

vult aan: “Het blad wordt ook niet vies. Iedereen die in onze branche werkt, heeft wel eens vieze vingers. Maar ze laten geen vlekken op deze papiersoort achter.” Ook zitten er twee ringetjes aan om het blad makkelijk op te kunnen bergen in een ordner. “Kost wat honderdjes meer”, haalt Karel zijn schouders op, “maar reken maar dat we dat réúzesnel hadden terugverdiend!” Naast Brabantse gemoedelijkheid spat vooral ‘vlotte vlothed’ aan alle kanten van het bedrijf af. Enkele medewerkers zijn bezig met een lading en poten op hoog tempo aan. De twee directeurs vertellen dat het bedrijf altijd snel heeft uitgebreid en vernieuwd. Eerst was het bedrijf een productiebedrijf van kleine plantjes. Al snel kozen



Karel van Oirschot komt aangescheurd.

de broers voor variatie door de toevoeging van laanbomen en vaste planten. Hoveniersbedrijven kunnen tevens complete bestellingen doen, hetgeen wel regulier is in het geval van gemeentelijke opdrachtgevers, maar tamelijk uniek in de handel met hoveniers en andere kwekerijen. Karel vertelt: "We zijn iedere dag, behalve op zondag, open tot 's avonds tien uur, waar de meesten om ons heen open zijn tot vrijdag drie uur. We werken graag samen met gelijkgestemden, bij wie wijzelf 's avonds ook nog met gemak een lading voor de poort af kunnen zetten." Dirk is, net zoals zijn vader vroeger was, verzot op vrachtwagenrijden. Transport doet hij dan ook het liefst zelf, vaak 's avonds. Vrachten naar streken in Nederland die de gebroeders te vinden, laten ze verzorgen door een transportbedrijf uit de buurt. "Doordat je zelf aanlevert, kun je te zijner tijd ook inkopen doen als je mooi spul ziet", klinkt het simpel uit zijn mond. "We hebben niet, zoals de andere kwekerijen, een inkoper in dienst die tot op de cent uitrekent waar in



De roomachine aan het werk. Tienduizend buxussen in een uur, zo gebeurt. Massa maakt goedkoop.



Naast de vele Playboy-kalenders sieren ook de zelf in elkaar gezette miniatuurvrachtwagens van Karel het bedrijfspand. Zijn broer Dirk geeft de voorkeur aan het rijden in échte vrachtwagens, net zoals hun vader. Hij verzorgt transport veelal zelf.

Sterke punten zijn no-nonsense mentaliteit en keihard werken

Nederland het goedkoopste plantmateriaal te verkrijgen is. We betrekken onze spullen het liefst bij een beperkt aantal adressen in de omgeving. We onderhouden korte lijnen met leveranciers, want in deze branche draait het niet om inschrijvingen op de cent, maar om elkaar iets gunnen. Door de korte lijnen kun je trouw met elkaar handelen; dat wordt zeer op prijs gesteld. Deze manier van inkopen is ook in prijs wat duurder, maar is snel genoeg terugverdiend door de uitsparing van een hoop administratie." Er is dan ook geen echte binnendienst bij de gebroeders Van Oirschot. Eén vaste medewerker doet al het papierwerk voor de meer dan 45 bestellingen per dag! Het lage totaal aantal werknemers is ook opvallend: negen vaste personeelsleden, inclusief de twee directeuren en een man op kantoor. Drie Poolse werknemers komen in het voorjaar het bedrijf helpen. Met deze ploeg werd vorig jaar een omzet van 3,2 miljoen gerealiseerd. "We hebben een klein

team waarin altijd weinig verloop is geweest. Iedereen in de vaste ploeg is Nederlands, want we willen de klanten goed te woord kunnen staan. Het kan wel eens voorkomen dat een bestelling niet helemaal vlot is verlopen. Met vriendelijk, eerlijk en direct klantcontact is de 'misser' dan heel vaak meteen rechtgezet. Ook onder het personeel is een half woord genoeg om elkaar te kunnen begrijpen. Iedereen werkt keihard. Deze aspecten bij elkaar maken het mogelijk dat we met zo weinig man zoveel werk kunnen verzetten."

Een optelsom van sterke punten lijkt de basis van het zakelijk succes te zijn. "Wij zijn het zwaarst gemechaniseerde bedrijf in onze branche. Buxus rooien? Tienduizend per uur, zo gebeurt. Massa maakt goedkoop." Dirk en Karel hebben een systeem bedacht waarbij de plantjes gerooit worden: een machine die de plantjes rooit en ze in een wagen gooit die achter de rooimachine rijdt. Uitgaande van het idee 'wij zijn niet technisch, maar weten wel wat we willen', is die machine ontworpen door een gespecialiseerd bedrijf. Vijftien jaar geleden ontwierpen de broers ook als eersten in de streek een sorteerlijn en een rijenspuiter. Dirk poseert voor de foto naast de sorteermachine. "Deze machine sorteert per

dag vijftigduizend bussen of honderdduizend conifeertjes met inzet van een team van maar zes man. Het rooien kan ook op grote schaal omdat de zandgrond in dit gebied makkelijk toegankelijk is voor de trekker. Bijvoorbeeld kwekers in de omgeving van Boskoop zitten, wat machinale verwerking betreft, met het probleem van veengrond."

De gebroeders Van Oirschot hebben verder de productie van stek en bodembedekkers ondergebracht bij het Tilburgse sociale werkvoorzieningschap Diamant-groep, die in de Oisterwijkse vestiging bij de molen dat werk doet. Van Oirschot levert de grondstoffen en koopt enkel de arbeid in. Diamant zit het jaar rond met 25 à 30 mensen in een kassencomplex bij de Kerkhovense Molen. Karel sluit af: "De laatste uitbreiding is de uitzet van productie rond het Trappistenklooster in Tilburg, ook bij de Diamant-groep." Het sterkste punt van het bedrijf lijkt toch wel de no-nonsense mentaliteit van mannen onder elkaar: lang en hard werken, waarbij werkdagen van zeven uur 's morgens tot elf uur 's avonds geen uitzondering zijn. Wat zeker meespeelt, is hun overtuiging alleen dát te doen waarmee geld te verdienen is en waar ze goed in zijn. Plus een grote dosis lol in het werk.