

Waren ze vroeger puur functioneel, nu worden vormbomen veelvuldig aangeplant vanwege hun grote sierwaarde. De compactheid maakt dit soort bomen ook zeer geschikt voor tuinen met een beperkte oppervlakte. Juist daarin ziet Ruud van den Berk marktgroei, want tuinen worden steeds kleiner. Op zijn kwekerij in Sint Oedenrode worden bomen in allerlei vormen geteeld, van lei en dak tot kubus en boog.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Midden in de stad tilt een hijskraan een leiboom over een woning. De eigenaar wil een mooie, volgroeide boom in zijn tuintje en dat mag wat kosten. Deze recente aanplanting vormt volgens Ruud van den Berk, kweker van de boom, zeker geen uitzondering. Hij ziet zijn vormbomen steeds vaker aangeplant worden in kleinere tuinen. Ze nemen beperkt ruimte in en creëren toch een groene omgeving. "Vormbomen zijn niet meer alleen puur functioneel als zonwering", vertelt Ruud. "Ze worden vaak als visueel aantrekkelijk gezien. Twintig jaar geleden was dat wel anders. Toen wer-

'Nog veel te ontdekken'

den leibomen voor boerderijen geplant en dakplatanen op Franse pleinen, maar veel vaker zag je ze niet. Nu zijn vormbomen ook voor andere doeleinden erg populair. Men zegt dat het ook een risico is, maar ik zie het niet als een trend. Tuinen worden niet meer groter, eerder kleiner, dus zal de vraag naar vormbomen blijven."

GEMENGD BEDRIJF

Vormboomkwekerij Ruud van den Berk is gevestigd in het Brabantse Sint Oedenrode. Op een kleine 20 hectare grond wordt een totaalsortiment vormbomen geteeld van dakplataan en leilinde - de meest bekende soorten - tot verschillende soorten leifruit. Ruud van den Berk (39) teelde ruim 20 jaar geleden al zijn eerste vormbomen. "Mijn vader had een gemengd bedrijf, maar daar heb ik nooit iets mee gehad. Zelf heb ik van kleins af aan in de planten gezeten. Dat begon met wat perkplanten die ik aan de weg verkocht en later taxus en buxus. Het kleine spul dat ik opplantte werd vanzelf groter en ging langzaam over in de teelt van vormbomen." Ruud volgde twee opleidingen aan de Middelbare Tuinbouwschool: de hoveniers- en boomkwekerijopleiding. Na zijn studies werkte hij vijf jaar bij een hoveniertuincentrum en daarna een paar dagen per week bij een boomkwekerij. "Daarnaast had ik

mijn eigen kwekerij, inclusief hovenierswerk. Ik kwam er echter al snel achter dat dit teveel werd. De pieken lagen op dezelfde momenten. Sindsdien richt ik mij puur op de boomkwekerij."

De potproductie is groeiende, maar heeft een lange geschiedenis'

Zo'n tien jaar geleden is Ruud fulltime voor zijn eigen bedrijf gaan werken. Wat begon als eenmanszaak, daar is later zijn vrouw Monique bijgekomen. "Zij doet de administratie, een groeiende taak", zegt Ruud. "Samen doen we de verkoop met ondersteuning van een vertegenwoordiger in Duitsland. Zelf wil ik voldoende op de kwekerij zijn, die is door de jaren heen flink gegroeid. Tien jaar geleden teelden we nog slechts 4 of 5 hectare, maar daar is steeds een stuk bijgekomen. Inmiddels gaan er vier- tot vijfduizend bomen per jaar de dam af en dat is vrij veel voor onze, specialistische teelt. Omdat we een vrij exclusief product produceren, hebben we al het teeltland binnen een straal van een kilometer van het bedrijf liggen. De vormbomenteelt is arbeidsintensief met veel kleine klusjes voor een paar bomen."

VEEL SNOEIWERK

Ruud huurde voorheen schuurruimte bij zijn broer. Inmiddels is daar een fraai nieuw onderkomen voor in de plaats gekomen. De schuur dient als opslagplaats voor de spullen en leverbare bomen en als onderkomen voor het maken van de rekken. "Ons productieproces begint bij het inkopen van de spullen", vertelt de ondernemer. "Deze zijn 2,5 meter hoog en hebben een stamomtrek van 6-8 of 8-10 centimeter.



ken in sortiment vormbomen'



Ruud van den Berk: 'Jaarlijks leveren we vier- tot vijfduizend vormbomen af'

De spullen worden bij binnenkomst gesnoeid in de schuur en in november en december uitgeplant. In het voorjaar plaatsen we de stokken erbij en worden de bomen gebonden. In drie jaar tijd proberen we de bomen al in de juiste vorm te krijgen door middel van snoeien. Waar een laanboomteler eens per jaar snoeit, gebeurt dat bij ons drie keer per jaar. Na drie jaar worden de bomen verplant en ruimer uit elkaar gezet. In het voorjaar zetten we de rekken erin, waar de takken aan vastgebonden worden."

In totaal produceert Ruud van den Berk 40 tot

50 soorten leibomen in verschillende variëteiten. "Er zijn heel veel soorten bomen, maar je kunt niet overal een leiboom van maken. Wij experimenteren veel om tot een totaalsortiment te komen. Inmiddels is het sortiment aardig compleet. We zijn specialist in vorm; kubus, blok, bol, knot, dak, scherm, boog, lei in vier etages, lei in vijf etages en ga zo maar door. Men is redelijk bekend met de diverse vormen, maar qua assortiment valt er nog ontzettend veel te ontdekken. Juist met verschillende stammen, bladvormen en verkleuring kun je je onderscheiden. De één wil een dakboom voor volle-

dige zonwering en de ander wil het liever wat transparanter, zoals met de moeraseik. Aan ons de taak om hoveniers zo goed mogelijk in te lichten, zodat zij de vertaling naar de tuin kunnen maken. Daarom ontvangen wij hen het liefst op de kwekerij om te laten zien wat er allemaal mogelijk is. We hebben ook bomen in diverse maten, tot 40-50 centimeter stamomtrek. De standaardmaten zijn 20-25 en 25-30. Hoe zwaarder een boom is, des te duurder deze is en des te kleiner de markt. De risico's worden voor ons als kweker ook steeds groter. Hoe we die in de hand houden? Door de markt te volgen en veel met klanten te overleggen."

EXCLUSIEVE TUINEN

De Brabantse vormboomkwekerij staat bekend om zijn kant-en-klare producten. Ruud: "We willen een kwalitatief mooi product afleveren. Een beperkte, maar interessante markt. Van alle leibomen die er in Nederland geteeld worden is zo'n vijf procent kant-en-klaar zoals wij dat doen. Je ziet deze bomen terug in de exclusievere tuinen. Onze afnemers zijn hoofdzakelijk hoveniers en handelsbedrijven in Nederland, België, Duitsland en Engeland. De piekperiode op de kwekerij is tijdens het afleveren van eind oktober tot eind april. We werken met zes man vast personeel en loonwerkers en zzp'ers. De eerste bomen zijn drie jaar na het verplanten leverbaar. Na vijf jaar moet het perceel leeg zijn, anders komt dit het wortelstelsel van de boom niet ten goede. Bomen staan in totaal dus minimaal zes jaar bij ons op de kwekerij, een lange termijn, waarin de markt steeds verandert. Het betekent vooraf goed inschatten en waar mogelijk bijsturen."

Klantenbinding is volgens Ruud daarom erg belangrijk, evenals een uitstekende kwaliteit. "Daarmee houdt je de risico's zoveel mogelijk in de hand. Wat eventuele bedreigingen zijn voor onze teelt? Hagelschade en overproductie. Het kan zijn dat in een moeizame markt laanboomkwekers een partij linden over hebben waar ze een rekje in zetten. Ook hebben we wel degelijk de gevolgen van de economische crisis gevoeld. Er wordt in zulke tijden sneller uitgeweken naar lichter materiaal en mensen denken langer na over een aankoop. Het betekent dat je als kweker veel actiever de markt op moet." Anderzijds ziet Ruud ook marktkansen ontstaan, waaronder de potproductie. "Mensen leggen 's zomers een zwembad aan en willen direct een boom erbij om onder te zitten. Wij zijn zo'n vier jaar geleden met de pottenteelt begonnen. Wat we in januari oppotten is vanaf half juni leverbaar. Deze tak van sport is echter relatief nieuw voor de vormbomenteelt en heeft een lange geschiedenis. Men moet eerst weten dat de potproductie er is en vervolgens dat wij het in ons assortiment hebben. We zien deze markt zeker groeien."