



Er is nog steeds ruimte voor de 'ouderwetsche' sortimentskweker

Arie en Erwin Maaijen: 'Kwekers worden niet geldverslaafd geboren, maar worden het gemaakt'

De boomkwekerij mag dan een traditionele sector zijn, dat wil niet zeggen dat schaalvergroting aan de sector voorbij is gegaan. Dat is niet per se goed, vindt Arie Maaijen van A & E Maaijen uit Boskoop. Volgens vader en zoon Maaijen is er nog steeds ruimte voor de sortimentskweker. Maar goed luisteren naar de markt is wel het devies.

Auteur: Hein van Iersel

Arie Maaijen nam in 2012 zelf contact op met *Boom in Business* naar aanleiding van een aantal verhalen over financiering. Zijn stelling luidt kort en bondig: 'Kwekers worden niet geldverslaafd geboren, maar worden het gemaakt. Banken, de belasting en misschien ook wel de moderne economische inzichten zorgen er allemaal voor dat er bijna geen alternatief is voor grotere bedrijven, meer areaal en een ver doorgevoerde specialisatie.' Vader en zoon Maaijen voelen zich daar niet prettig bij en kiezen voor de benadering van de 'ouderwetsche' sortimentskweker die minimaal honderd soorten op de tuin heeft staan.

Verenigde Staten

Maaijen is traditioneel een bedrijf dat sterk is gericht op beuken. In de toptijd bood het bedrijf meer dan twintig variëteiten aan. Die markt, die sterk aan Noord-Amerika vast hing, werd in 2008 hardhandig afgesloten. Er werd boktor gevonden in Boskoop en Amerika gooide plotsklaps de markt op slot. Maaijen bleef met vele duizenden beuken zitten, een kostenpost van minimaal een halve ton.

Tot overmaat van ramp had Maaijen net een jaar daarvoor geïnvesteerd in een aangrenzende tuin. Zijn kwekerij liep goed en de grond van de buurman is maar één keer te koop, zeker ook als het om betere grond gaat. Later bleek dat hij precies op de top van de markt had gekocht. In 2006 kwam zoon Erwin het bedrijf versterken, aanvankelijk voor een jaar in loondienst en vooral als vervanging van de incidentele seizoenkracht die Maaijen inschakelde. Vanaf 1 januari 2007 is Erwin opgenomen in de vennootschap.

Luisteren

Maaijen ziet om zich heen een enorme verschroming van het sortiment optreden. Soorten die vroeger massaal gekweekt werden, zijn nog maar amper te vinden. 'Coreopsis spicata werd vroeger overal in Boskoop gekweekt, maar nu is deze op VAR-B nog amper te vinden.' Die ontwikkeling is koren op de molen van bedrijven zoals het zijne. 'Maar,' zo vervolgt Maaijen, 'het betekent wel dat je heel goed moet luisteren en kijken naar de markt en weten waar klanten naar zoeken.' De oude sortimentskweker had het wat dat betreft

veel makkelijker. Hij zorgde gewoon voor een mooi sortiment. Bomenzoekers en handelaren deden de rest. Die tijd is voorbij, ook voor kleine sortimentskwekers. Je moet zelf op zoek naar je klanten en daar het juiste sortiment bij ontwikkelen.

Erwin Maaijen geeft een voorbeeld. 'Ons sortiment staat nu sinds een aantal jaren vermeld in webshops als die van Esveld, Bulk, Pannebakker en R&G. We hanteren daarbij eigenlijk het Amerikaanse systeem. Wij zorgen als kweker voor alles, tot foto's voor de website aan toe. De handelaar zorgt voor het verkoopkanaal.' Webshops en lokale grossiers zijn natuurlijk niet de enige afzetkanalen. Je kunt aan alles merken dat vader en zoon Maaijen niet alles op één kaart zetten en proberen hun product zo breed mogelijk af te leveren. Amerika en Canada zijn fini, maar het bedrijf heeft behoorlijk wat klanten in Denemarken, Duitsland, Scandinavië, België, Frankrijk en ook een groeiend aantal afnemers in Oost-Europa, mede door hun aanwezigheid op GrootGroenPlus.

Beide heren zijn er zelf van overtuigd dat daar



Viburnum farreri 'Candidissimum'

de toekomst ligt. Bij nieuwe soorten wordt daarom eerst en vooral op winterhardheid gelet. Misschien mede daarom heeft het bedrijf in 2012 minimaal last gehad van de vorstperiode die voor veel kwekers bijna funest was.

Spil

De vershraling in de markt maakt dat Maaijen ook wel eens dingen moet doen waar hij eigenlijk geen zin in heeft. Voor handverdelingen komen



Erwin Maaijen met in zijn handen *Edgeworthia chrysantha 'Winter Liebe'*. Maaijen kweekt al langer *Edgeworthia*, maar kwam vorig jaar deze vrije soort tegen op IPM en kon tien planten kopen, die nu doorgestekt worden. Ze komen pas op de markt als er minimaal vierduizend planten zijn. Meer zal Maaijen er overigens ook niet aanbieden.

traditioneel veel onderstammen uit Zundert, maar omdat ook daar de schaalvergroting heeft toegeslagen, zijn sommige producten bijna niet meer te vinden. Arie Maaijen geeft als voorbeeld *Cercis chinensis 'Avondale'*. Daarvan produceert hij ieder jaar een paar honderd hoogstammen. Maar een goede onderstam van *Cercis canadensis* is voor een goede prijs niet meer te vinden, dus kweekt Maaijen die maar zelf. Datzelfde geldt voor *Viburnum lantana*. Beuken en veel andere

producten gaan gelukkig nog wel. Maaijen vindt dat jammer. Dergelijke spullen zouden op het Zundertse zand goedkoper te kweken zijn. Anderzijds beseft hij ook terdege dat de aantallen die hij afneemt, voor veel kwekers niet interessant zijn. Het kweken van een goede onderstam is daarbij ook geen sinecure en zeer arbeidsintensief.

Specials

Een redelijk nieuwe tak van sport voor Maaijen is het kweken in samenwerking met licentiehouders. Voor Van Vliet New Plants heeft Maaijen nu zo'n vierduizend *Ginkgo biloba 'Menhir'* opgezet, een Ginkgo die zich kenmerkt door een zeer slanke, zuilvormige groeiwijze. Deze Ginkgo is gevonden door Jan Willem Wezelenburg uit Boskoop en wordt voor Boskoop exclusief gekweekt door Maaijen. Met Van Vliet New Plants heeft Maaijen een kweekrecht afgesproken voor vijf jaar. Dergelijke planten zijn voor wat betreft het Boskoopse bedrijf een gegarandeerd succes. Dat geldt overigens zeker niet voor iedere nieuwigheid. Een oudere soort als *Cercidiphyllum japonicum 'Rotfuchs'* is voor Maaijen een matig succes, maar de *Pendula CV* van *Cercidiphyllum* is weer niet aan te slepen. Maaijen wil hiermee zeggen: 'Probeer door goed te luisteren en te vragen uit te vinden wat de markt wil.' Soms kweekt Maaijen speciaal voor bepaalde markten. Het bedrijf doet sinds enige tijd mee aan de voorjaarsbeurs van Groen-Direkt, die dit jaar begin februari is gehouden. Als wij later over de tuin lopen, laat Arie een partijtje *Viburnum farreri 'Candidissimum'* zien. Deze *Viburnum* bloeit nog net niet, maar zal compleet los verkopen op Groen-Direkt omdat het dan een van de weinige planten is die in bloei staan. Deze *Viburnum* is nu typisch een van de planten die lastig verkoopt via een webshop of een groothandelaar, maar heel goed via het Groen-Direkt-kanaal.

Toekomst

Er is al met al nog steeds toekomst voor de 'ouderwetsche' sortimentskweker en misschien moeten we over een paar jaar wel concluderen dat de benadering van Maaijen om relatief veel marge te maken op weinig planten, moderner is dan de steeds doorgaande specialisatie waarbij je met steeds meer planten minder verdient.



De 'winst' van 2012: een nieuw betonpad. Arie Maaijen: 'Ik zou liever mijn geld in de zak houden als reservering voor een magere tijd. Dat lukt niet, want dan moet ik afrekenen met de fiscus. Daarom hebben we geïnvesteerd in dit betonpad.' In een klein schuurtje op de tuin staat de 'winst' van 2011: een nieuwe BCS Vivid Compact-tractor.