



'De sector gaat een positieve toekomst tegemoet. Alleen heb ik nu even ongelijk'

Jeroen den Hengst gelooft heilig in een zonnige toekomst, ook al is het heden wat somber

Het is begin december; de echte drukte is nog niet losgebarsten bij Felix & Dykhuis aan de Zuidwijk in Boskoop. Het weer is wat triestig als ik mijn opwachting maak bij Jeroen den Hengst van de enige Koninklijke boomkweker van Boskoop.

Auteur: Hein van Iersel

Jeroen den Hengst is 46 jaar en al meer dan 13 jaar de enige eigenaar van het 127 jaar oude Felix & Dykhuis. Toch is hij nog steeds bezig met de overname van een deel van het vastgoed van vader Ruud den Hengst.

Precieze details zoals grondprijzen wil Den Hengst mij niet geven, maar de tipjes van de sluier die de Boskoopse handelaar oplicht, laten een helder beeld achter.

Den Hengst: 'Ik wil de grond heel graag overnemen en ben het ook met mijn vader en de rest van de familie eens over de overnameprijs. Ook de taxateur die we beiden hebben ingehuurd, is het eens met deze prijs. Probleem is alleen dat de belastingdienst deze prijs niet accepteert. Volgens hen zou deze niet marktconform zijn. Met hun onwetendheid belemmeren zij onze bedrijfsvoering.'

Jeroen den Hengst blijft er redelijk nuchter onder:

'Ik wil die vier hectares graag overnemen, maar wel tegen een reële prijs.'

Natuurlijk wil ik als interviewer dan weten welke prijzen dat zijn en hoe groot het gat is tussen de belastingdienst en de overeenkomst tussen vader en zoon Den Hengst. Het blijkt een gat van ongeveer vier euro, waarbij de belastingdienst ergens rond de veertien euro taxeert.

Den Hengst: 'Ik denk dat onze prijs zeer reëel is. Kijk eens wat er hier in de straat allemaal te koop staat. Bij de boomkwekers hier lijkt het misschien op het eerste oog nog heel wat, maar dat komt doordat de grond direct aan de straat nog wordt ingeplant en bijgehouden. Achter op het perceel is het gewoon leeg. Je hebt in Boskoop een aantal grote kwekers die het nog voor de wind gaat, maar de algemene sfeer in Boskoop is niet echt positief.' Den Hengst haalt zijn schouders op: 'Dan wacht ik toch gewoon een paar jaar. De prijs zal voorlopig alleen maar lager worden.'

Gelukkig denkt mijn vader er hetzelfde over: het gaat om de continuïteit van het bedrijf.'

'Ik wil die vier hectares graag overnemen, maar wel tegen een reële prijs'

Italië

Felix & Dykhuis plant op dit moment nog vier hectares op, maar het kweken is eigenlijk meer hobby voor het handelsbedrijf dan economische noodzaak. De kweker mijmert zelfs hardop: 'Misschien maakt mijn kwekerij al vijf jaar verlies?' Waarschijnlijk is dat laatste vooral bescheidenheid en is het stellen van de vraag haar beantwoorden, wat inhoudt dat de kwekerij de laatste jaren zeer minimaal rendeert. Gelukkig draait Felix & Dykhuis als handelsbedrijf nog wel,





met name op Italië, Zwitserland, Engeland en Duitsland. Vooral Italië is belangrijk voor de kwekerij, maar laat dat nu net een land zijn waar het economisch ook veel minder gaat.

Den Hengst: 'Het weer in Italië het afgelopen najaar is rampzalig geweest voor onze business.' De kweker nuanceert zijn eigen opmerking met een: 'Het weer is wel eens vaker rampzalig en dat leidde dan niet tot een dalende omzet. De echte reden is dan ook niet het klimaat, maar de beroerde economie.'

Eentjes en tweetjes

De beroerde economie in een aantal landen

vertaalt zich ook in de manier waarop men in de sector met elkaar omgaat. Jeroen den Hengst wijst op zijn catalogus en vertelt over een order voor één Magnolia. Op zijn prijslijst staat deze voor €14, bij een minimum aantal van vijf. 'Ik had een discussie van een half uur met een klant die de meerprijs voor het brengen van die ene Magnolia niet wilde betalen.' Ik vraag aan Den Hengst waarvoor hij de struik uiteindelijk verkocht heeft en hij antwoordt met een brede smile en een flinke dosis zelfspot: 'Vijftien euro, toch één euro extra verdiend.' Den Hengst lacht erom, maar de onderliggende boodschap is minder komisch. 'Heel de boomkwekerij maakt elkaar

'Op dit moment zoeken we weer een vertegenwoordiger voor de Europese markt'

gek door met eentjes en tweetjes rond te rijden. Dat kan nooit uit, maar niemand durft nee te zeggen.'

Het achterliggende probleem is natuurlijk ook dat bedrijven als Felix & Dykhuis niet langer het monopolie hebben op de handel. De 50.000 Skimmia's die een Italiaanse of Duitse keten



nodig heeft, zijn allang verdwenen bij de handelsbedrijven en gaan direct van de kweker naar de keten. De handel is er om gaatjes in de lijst op te vullen, en dat zijn vaak angstvallig kleine gaatjes van een of twee planten. 'Dat mogen er best een paar meer zijn', lacht de Boskoper.

Den Hengst wil echter niet meegaan in het idee dat de handelaars in de toekomst niet meer nodig zouden zijn: 'Daar ben ik het niet mee eens. Juist door de vele monoculturen en massaproductie ligt de weg vrij voor de handelaar. Tel daarbij op de toegevoegde waarde van kennis van andere talen en culturen en niet te vergeten tijdsdruk, en de mix is compleet. Het lukt ons om

snel te schakelen; met de juiste leveranciers en de juiste transporteur zorgen wij dat de klant koning blijft. Dat krijgt de klant alleen niet voor elkaar zonder de juiste exporteur! Ik heb de laatste jaren tal van kwekers gehad die achteraf informatie wilden hebben omdat hun rekening niet betaald wordt. Dat is dan mosterd na de maaltijd. Erg cru natuurlijk, maar ja, schoenmaker, blijf bij je leest.'

De 50.000 Skimmia's die een Italiaanse of Duitse keten nodig heeft, zijn allang verdwenen bij de handelsbedrijven en gaan direct van de kweker naar de keten

Even positief is Den Hengst overigens over de kwekerij in het algemeen. 'Ik roep al jaren dat de Nederlandse sector een zeer positieve toekomst tegemoet gaat. Alleen heb ik nu even een paar jaar ongelijk.'

Felix & Dykhuis werd opgericht in 1887 als boomkwekerij door Batavus Felix. Enkele jaren later werd het bedrijf succesvol als handelsbedrijf, toen de Groninger Jan Dykhuis als vennoot in de onderneming kwam. Deze Dykhuis, evenals later zijn zoon, Jan Dykhuis, zorgde voor het ontwikkelen van de handel in Amerika en Canada, maar ook van de binnenlandse groothandel en de particuliere verkoop. In 1926 kwam Jan den Hengst als vertegenwoordiger bij het bedrijf werken en nam op een gegeven moment zelfs het bedrijf over. Inmiddels is het bedrijf nu al drie generaties in de handen van deze familie en staat Jeroen den Hengst aan het roer. Vader Ruud den Hengst is allang gepensioneerd, maar werkt incidenteel nog wel mee in de kwekerij. De Boskoopse kwekerij omvat in totaal ongeveer vijf hectare. Het sortiment bestaat uit sierheesters in het duurdere segment in ruim 250 verschillende variëteiten, vooral veredelde soorten – variërend van Acers tot beuken – in de grotere maten. Jeroen den Hengst: 'In het verleden vermeerderden we alles zelf. Momenteel doen we zelf nog de winterveredelingen; de rest kopen we bij de collega's. Zo'n 90 procent is bestemd voor de export, voornamelijk naar Italië en het Verenigd Koninkrijk, maar ook naar Duitsland, Zwitserland, Oostenrijk en Zuid-Amerika. Het betreft planten van minimaal drie jaar oud. De verkoop doen we helemaal zelf en op dit moment zoeken we weer een vertegenwoordiger voor de Europese markt. Op de kwekerij is de hoofdmoot nog steeds vollegrond, maar om het seizoen op te rekken, potten we wel steeds meer op. Zeker in een droog voorjaar worden de planten meer en meer vanuit potten geplant.' Het werk op de kwekerij wordt gedaan met zeven personeelsleden in fulltime dienst; in het voorjaar worden er op de kwekerij ook oproepkrachten ingezet.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5016