



Mario en Wendy van Aart: 'De crisis dwingt je creatief te zijn'

Boom in Business presenteert een terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze keer Van Aart Boomkwekerijen uit het Brabantse Oudenbosch.

Naam: Mario en Wendy van Aart

Bedrijf: Van Aart Boomkwekerijen

Leeftijd en opleiding:

Mario: 49. Opleiding: middelbare boomkwekerij-vakopleiding

Wendy: 47. Opleiding: Erasmus Universiteit accountancy.

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

Mario: 'Het bedrijf is in 1964 gestart door mijn vader. In 2005 begonnen we met de overname. Sinds die tijd zijn we aardig gegroeid; de omzet is nu zo'n vijf keer groter dan tien jaar geleden. In totaal werken we met vier à vijf man. Naast onze drie vaste medewerkers krijgen we af en toe hulp van zaterdaghulpverleners of uitzendkrachten. Het bedrijf is met zo'n twee hectare relatief klein

van omvang. Dat komt doordat de planten die de kwekerij verlaten relatief klein zijn; we doen vooral aan containerteelt.'

Wendy: 'Ik heb geen groene achtergrond en ben via Mario in het bedrijf terechtgekomen. Eerst regelde ik alleen de administratie, later de in- en verkoop. Zodoende ben ik beetje bij beetje meer over het vak te weten gekomen.'

Wat is het belangrijkste sortiment?

Mario: 'Ons aanbod is heel divers. Het belangrijkste sortiment dat wij voeren bestaat uit handveredeld loofhout (laanbomen en struiken) en coniferen. Mijn vader is begonnen met coniferen en laanbomen. De coniferen leveren we nu vooral nog op bestelling. We hebben het assortiment later uitgebreid met struiken en andere planten voor bijvoorbeeld tuincentra.'

'De crisis dwingt je om creatief te zijn'

Wie zijn uw klanten?

Mario: 'Onze klantenkring is heel breed. We leveren aan boomkwekers, handelaren en tuincentra in heel Europa. In eerste instantie leverden we vooral aan de landbouwsector. Naarmate het assortiment werd uitgebreid, zijn daar andere klanten bijgekomen: tuincentra, maar ook kopers in het buitenland. We hebben bijvoorbeeld ook een eigen zuilhibiscus ontwikkeld. Deze wordt behalve in Nederland en Duitsland ook gekweekt en op de markt gebracht door bedrijven in Canada en Amerika. Daar ontvangen wij royalty's voor. De in- en verkoop van het bedrijf doen we zelf. We kopen direct in van leveranciers en verkopen direct aan onze afnemers.'

Wendy: 'De crisis dwingt je om creatief te zijn.



'Wat betreft gewasbescherming is Nederland is toch wel het braafste jongetje van de klas'

Eenzijds zijn we door een veranderende markt op zoek gegaan naar andere afzetmarkten; tegelijkertijd focussen we op de ontwikkeling van nieuwe soorten en dat brengt natuurlijk ook andere afnemers met zich mee. Sommige producten zijn nu eenmaal bij uitstek geschikt voor een specifieke markt, zoals tuincentra.'

Denkt u dat strengere regels voor gewasbescherming uw bedrijf in gevaar kunnen brengen?
Wendy: 'We hebben in het verleden al gemerkt dat dat voor problemen kan zorgen. Zo heb-

ben we ooit last gehad van een taxuskever. Dat heeft ons veel schade opgeleverd, omdat we de geschikte middelen niet mochten toepassen. Ons bedrijf ligt vlakbij een dorpskern en dan heb je ook met specifieke regelgeving als spuitzones te maken. We proberen sowieso zo weinig mogelijk middelen te gebruiken, maar soms kun je het nu eenmaal niet vermijden. Het lijkt er soms op dat in Nederland middelen lukraak verboden worden, zonder dat er gekeken wordt naar een goed alternatief. Veel maatregelen zouden zogenaamd "EU-breed" zijn, maar Nederland is toch wel het braafste jongetje van de klas. Het is toch een beetje raar dat sommige middelen in België wel mogen worden toegepast, terwijl ze hier verboden zijn.'

Hoe ziet u de toekomst van uw bedrijf?

Wendy: 'De wens is een kleine groei van het

bedrijf. Daarnaast willen we ons bezighouden met het doorontwikkelen en in de markt zetten van nieuwe soorten en willen we onze huidige klantenkring blijven bedienen. Ook willen we kijken naar de mogelijkheid om met de verkoop van nieuwe soorten weer royalty's binnen te halen; dat brengt toch nieuwe inkomsten met zich mee. Het streven is een gespecialiseerd en vernieuwend aanbod van goede kwaliteit te blijven bieden.'

Denkt u dat relatief kleine kwekerijen zoals die van u op de langere termijn nog toekomst hebben?

Wendy: 'Ja en nee. Wat wij doen, is gespecialiseerd werk dat moeilijk te automatiseren is. Ik ben daarom niet zo bang dat wij geen toekomst hebben. Maar bedrijven met een meer standaard-assortiment zullen wel sneller opgaan in grotere bedrijven. Ons is ook weleens gevraagd of we niet alles voor één groot bedrijf willen kweken. Maar dan ben je zo afhankelijk; dat moet je niet willen.'

Wat doet u als u niet aan het werk bent?

Mario: 'In de schaarse uurtjes die we vrij zijn, genieten we samen met onze twee kinderen van zestien en achttien jaar oud. We gaan dan bijvoorbeeld uit eten of naar het theater.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5228

Wilt u ook geïnterviewd worden in deze rubriek? Stuur dan een mail naar santi@nwst.nl