



# 'Ik betaal liever een euro meer voor goede spullen'

'Ondernemen zonder risico's bestaat niet'

Boom in Business presenteert een nieuwe terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze week Bart van Gerwen, eigenaar van Boomkwekerij Bart van Gerwen.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

**Naam:** Bart van Gerwen

**Bedrijf:** Boomkwekerij Bart van Gerwen

**Leeftijd en opleiding:** 28 jaar, eerst mavo, daarna mbo boomteelt aan het AOC Prinsentuincollege in Breda (twee jaar voltijd en twee jaar bbl)

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

'Ik heb in eerste instantie eigenlijk niet heel bewust voor de boomkwekerij gekozen. Op school moesten we een keuze maken uit techniek, zorg, groen en theorie (doorstromen naar havo). Ik heb maar voor groen gekozen omdat de andere richtingen mij niet aanstonden. Ik werkte in die tijd bij een boomkweker en dacht toen al: eens ga ik voor mezelf beginnen. Nadat ik in 2005 mijn bedrijf had opgericht, heb ik nog vier jaar bij een spilenkweker in loondienst gewerkt. Ik ben klein begonnen op 2.000 vierkante meter grond van mijn opa. Daarna heb ik steeds verder geïnvesteerd in mijn kwekerij. Nu heb ik 20 hectare laan- en sierbomen en zo'n 1.000 bomen in containers.'

### Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Mijn bedrijfsfilosofie is om met zo weinig mogelijk mensen – ik heb drie vaste krachten in dienst – zo veel mogelijk te produceren. En verder met zo weinig mogelijk kosten een zo hoog mogelijke omzet te halen.'

### Wat is het belangrijkste assortiment?

'Mijn belangrijkste assortiment bestaat uit *Quercus*, *Tilia*, *Pyrus*, *Prunus*, *Carpinus* en *Fagus*. Daarvan zijn mijn specialiteiten *Quercus robur*, *Carpinus betulus* (speciaal de verse leivormen) en *Fagus sylvatica*. Vooral Oost-Europeanen hebben een voorkeur voor inheemse soorten die goed tegen de kou kunnen, in verband met het landklimaat daar. Dan gaat het vooral om *Acer*-, *Tilia*-, *Quercus*-, *Carpinus*- en *Fagusoorten*. Ik heb het assortiment de afgelopen jaren wel iets verschaald om mijn kostprijs laag te kunnen houden. Verder laat ik de keuze voor het assortiment afhangen van wat we denken te kunnen verkopen. Zo'n tachtig procent van het assortiment is ieder jaar hetzelfde, de overige twintig procent wisselt. Hierbij houden we vooral rekening met trendgevoeligheid, kostprijs en vorst- en windgevoeligheid.'

### Hoe heb je de inkoop geregeld?

'De inkoop doe ik volledig zelf. Ik koop bij een tiental spilenkwekers die door heel Nederland zitten. Daarbij is de kwaliteit van de spil voor mij belangrijker dan de prijs. Een goede spilenkweker legt, als het goed is, de basis voor een mooie boom. Ik betaal liever een euro meer zodat ik uiteindelijk

een kwalitatief betere boom krijg. Ik ben de laatste jaren wat zwaarder gaan opplanten, zo in de maat 6/8 en 1,50/2,00 lengte. Die planten in de maat 6/8 hebben namelijk al iets een kroon en dat vind ik makkelijker kweken. Ik vind de kwaliteit van het eindproduct beter als je wat zwaarder opplant, en ik ben één jaar eerder aan de maat, zodat ik eerder kan leveren. Als je de globale kostprijs weet, weet je ook wat een boom meer mag kosten als hij een jaar eerder verkoopbaar is.'

### Hoe heb je de verkoop geregeld?

'De meeste bomen verkopen we af kwekerij. En ik heb een redelijk vast klantenbestand (zo'n 80%) met daaromheen de dagelijkse losse handel. De afnemers bestaan vooral uit cash&carry-bedrijven die leveren aan hoveniers en particulieren. Als we rechtstreeks zouden leveren, zouden we wellicht nog meer marge kunnen maken, maar dat is niet mijn insteek. Ik richt me doelbewust op het afzetten van wat grotere partijen. Ik hoop dat mijn klanten een mooie marge maken op mijn bomen. Het is voor mijn klanten, die merendeels uit cash&carry-bedrijven bestaan, een hele klus om op tijd alle bomen en planten verzameld te hebben; daar heb ik veel respect voor.'

### Wie zijn je klanten?

'Enerzijds lever ik kleine partijen aan cash&carry-bedrijven, waarbij ik mij vooral richt op het complete bomenassortiment. Ook maken we zeer veel verse lei- en dakbomen, die voornamelijk via de cash&carry-bedrijven hun weg vinden naar de eindgebruiker. Verder lever ik zowel grote als kleinere partijen aan de doorsnee-handel, zoals collega-kwekers, handelaren en exporteurs. Qua omzetverdeling is het zo'n beetje fiftyfifty: de helft zet ik af in Nederland en de andere helft in de rest van Europa.'

### Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'Ik heb altijd gezegd en gedacht: als ik 15 hectare heb met twee man personeel, dan houd ik het daarbij. Inmiddels ben ik dat punt gepasseerd. Het kan zijn dat ik verder groei, het kan ook zijn dat ik niet verder groei; als ik het maar voor mezelf weet. Ik wil gewoon op een goedkope manier zo veel mogelijk bomen kweken en iedere euro die je meer uitgeeft, moet je ook weer terugverdienen. Verder vind ik dat ik met mijn bedrijf een modaal inkomen moet kunnen verdienen; mijn werk is geen hobby.'

### Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'We planten jaarlijks zo'n 20.000 bomen op. De

## 10 VRAGEN AAN

hoofdmaat bij afleveren is voornamelijk 10/12, 12/14 en 14/16. We hebben recent een containerveld aangelegd om de handel naar de zomer door te kunnen trekken, omdat klanten daar steeds meer naar begonnen te vragen. Om onze vaste klanten toch te kunnen bedienen, voelden we ons genoodzaakt hierin te investeren. Ook gebruiken we de containers om bepaalde soorten te kweken die moeilijk kluiten. Denk hierbij aan Amelanchier, Nothofagus of Laburnum. Als je ze in een container zet, krijgen ze wel een goede kluit.'

### Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?

'De grootste uitdaging voor onze sector wordt de komende jaren de kostprijs laag houden. Verder is van het allergrootste belang dat je de bomen die je geleverd hebt ook betaald krijgt. We zullen meer moeten werken met vooruit- of aanbetalen, vooral wat het buitenland betreft. Een ander punt is het verkorten van de betalingstermijnen; die zijn nu soms wel erg lang. Verder denk ik dat we meer met extreme weersomstandigheden rekening zullen moeten houden. Ik kies nu al bewust voor minder windgevoelige bomen in mijn assortiment. En eerder palen en draad bij de jonge opgeplante bomen zetten. Verder zullen we, denk ik, meer moeten kiezen voor bomen op eigen wortel.'

### Wat doe je als je niet aan het werk bent?

'Als ik niet aan het werk ben, breng ik veel tijd met vrienden door. En 's zomers gaan we met een man of vier motorcrossen. Dat is echt mijn ding. Verder ga ik af en toe uit; je moet toch ook genieten van het leven? Ik werk om te kunnen leven en niet andersom.'

### Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?

'Eerst was alles wat ik verkocht op factuur, maar daar ben ik deels van afgestapt. Nu kijk ik per klant of het op factuur kan of niet. Ik zwaai dus niet zomaar meer een vracht vol bomen uit. Als kweker loop je diverse risico's. Je loopt een risico bij aangroei gedurende de vierjarige teelt (schade door onder meer weersinvloeden zoals wind en door wildvraat), een risico bij het uitleveren in de vorm van transport en een betalingsrisico. Ondernemen zonder risico bestaat echter niet; het is maar net hoe je ermee omgaat. Het is belangrijk om de rust te bewaren.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5314](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5314)