

# ‘Breed pakket houdt je inte

Menig boomkweker had er de balen van: derde week maart en opnieuw sneeuwvlokken die naar beneden dwarrelen. Het winterse weer kan de handel flink belemmeren. Gelukkig wedt Boomkwekerij H. Knol B.V. niet op één paard. Naast de leverbare producten – van eigen kwekerij en van derden – maakt het bedrijf uitgangsmateriaal voor collega-kwekers en dat wordt grotendeels op voorhand verkocht.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

Woensdagochtend 20 maart: de eerste officiële lentedag, maar ook in het Gelderse plaatsje Eefde is daar bijzonder weinig van te merken. Met de handen diep in de zakken en een straffe wind om de oren maken we met Marinus Schuurbijs een rondgang over zijn bedrijf Boomkwekerij H. Knol B.V. De loods staat vol boomkwekerijproducten die de deur uit moeten, een vrachtwagen wordt net geladen en buiten op het veld zijn de werknemers druk bezig met producten verzamelen en orders klaarmaken. Behalve wat loopneuzen en koude vingers lijkt het weer geen spelbreker voor de afzet. “Het handelsseizoen is inmiddels wel in volle gang”, beaamt Schuurbijs. “Maar het weer in Nederland is een goede indicatie van de omstandigheden verderop in Europa en dat merken wij wel. Orders die zijn uitgesteld, maar ook bestellingen die niet geleverd kunnen worden. Bij één van onze leveranciers in België lag de kwekerij vorige week nog bedekt onder een pak sneeuw. Hij heeft een week niets kunnen doen. Normaal zouden wij zelf al volop bezig zijn met oppotten, maar door de vorst konden

we het daarvoor bestemde containerveld niet eerder gereed maken.”

## FOCUS OP AFZET

Jaarlijks worden er op Boomkwekerij H. Knol 2,5 miljoen planten opgepot. “Voorheen deden we dat zelf, maar in 2011 hebben we flink in ons personeelsbestand moeten snijden. Sindsdien besteden we het oppotten helemaal uit aan Jarini. Zij komen hier op locatie een aantal weken oppotten, zonder tussendoor te stoppen. Dat is een groot voordeel. Voorheen moest ons personeel regelmatig switchen.

.....  
 ‘De grotere potmaten zijn een meerwaarde voor onze afnemers en bieden ook toegang tot andere markten’  
 .....

Nu kunnen wij ons volledig focussen op het afleveren, terwijl de potmachine gewoon doordraait.” In totaal werken er tien mensen fulltime op de kwekerij in Eefde, drie op kan-

toor – inclusief Marinus en zijn vrouw Erika – en zeven buiten. Het personeelsbestand wordt in het voorjaar aangevuld met twee tot vier seizoenarbeiders. Daarnaast lopen er momenteel drie stagiairs en een aantal mensen die geholpen worden te re-integreren in de arbeidsmarkt. Schuurbijs is blij met het huidige personeelsbestand: de juiste mensen met de benodigde capaciteiten. “Wij besteden veel aandacht aan hun werkomstandigheden, alles moet goed voor elkaar zijn. Daarnaast is de betrokkenheid belangrijk. Het personeel werkt niet voor mij, maar voor het bedrijf.”

Schuurbijs en zijn medewerkers zorgen gezamenlijk voor de teelt van bijna 10 hectare heesters, coniferen, rozen en bodembedekkers, zowel leverbaar als plantgoed. De basis daarvoor werd in 1952 gelegd door oprichter Henk Knol. “Een boomkweker pur sang”, vertelt Schuurbijs. “Hier vlakbij in Gorssel teelde hij een zeer breed sortiment voor met name de particuliere verkoop. Ook de handel werd voorzichtig opgepakt en de kwekerij groeide naar zo'n 5 hectare. Na verloop van tijd kwam zoon Bert erbij. Toen hij de zaak in 1980 overnam, viel het besluit de kwekerij te concentreren en verder uit te breiden op de in 1968 aangekochte locatie in Eefde, ons huidige adres.” In 1985 maakte Schuurbijs zijn entree bij Boomkwekerij H. Knol, boomteeltdiploma op zak. “Ik ben begonnen als ‘krullenjongen’, maar heb mijzelf dankzij mijn kennis en kunde opgewerkt tot bedrijfsleider. Niet veel later mocht ik mij ook met de verkoop bemoeien.”

Toen de kwekerij te koop kwam in 2002 besloot Schuurbijs, gesteund door zijn vrouw, de stap te wagen. “Erika zei direct: ‘Ik ga met je mee, maar ik ben geen ondernemer’. Er was dus een overgangperiode nodig om versterking te zoeken. Binnen twee weken stond onze verkoper Johan Rendering op de stoep. Bert Knol zien we evengoed nog zeer regelmatig op de kwekerij. Bovendien is hij nog actief in het bestuurs-





# ressant'

leven van de boomkwekerijsector." Onder bewind van Schuurbijs is de kwekerij verder ontwikkeld. "Van oudsher zijn wij producent van uitgangsmateriaal voor collega-kwekers en van leverbare producten voor de groenvoorziening. Daarnaast zijn we een handelskwekerij, zodat we klanten complete orders kunnen aanbieden. Een aantal jaren geleden hebben we geconstateerd dat we die handel nodig hebben om alles van de eigen kwekerij te kunnen verkopen. Een breed pakket maakt je interessant voor afnemers. De handelstak is daardoor gegroeid en zorgt nu voor 50 procent van de omzet."

## GROTERE MATEN

Het eigen assortiment omschrijft Schuurbijs als breed en diep. Al is er in tien jaar tijd wel het nodige veranderd, geeft hij toe. "Neem alleen het uitgangsmateriaal. Voorheen teelden we zo'n 750 verschillende soorten heesters en coniferen, nu zijn dat er nog ongeveer 350. Hetzelfde geldt voor de leverbare producten, hoofdzakelijk rozen en bodembedekkers. Sortimentsvershraling is een algehele trend, de markt vraagt om grotere aantallen. Er blijft altijd vraag naar cultivars, maar zeker bij grotere aanlegprojecten is het sortiment minder relevant. Persoonlijk vind ik dat jammer, ik ben een sortimentsman. Maar aan een hobby heb je niets, de kwekerij moet renderen." Met de verschillende takken van sport – plantgoed, leverbaren en de handel – probeert Schuurbijs de risico's zoveel mogelijk te spreiden. Bovendien biedt hij zijn assortiment in verschillende kwaliteiten aan. "Het meeste plantgoed gaat in potmaat p9 weg, maar de vraag naar grotere maten – geschikt voor de zomerkoop – zien wij toenemen. Daar op anticiperende bieden we ook plantgoed in p12 en zelfs p14 en p17 aan. De leverbare producten gaan voornamelijk in containers van 1,5 liter de dam af, bestemd voor de groenvoorziening. Daarnaast hebben we containers van 2, 3, 5 en 7,5 liter voor een divers klantenbestand."



Marinus Schuurbijs: 'Ik ben een sortimentsman, maar aan een hobby heb je niets, de kwekerij moet renderen'

## DUURZAAMHEID

Als handelskwekerij beperkt Boomkwekerij H. Knol zich niet alleen tot de Nederlandse markt. Afnemers in heel Europa zorgen voor een goede risicospreiding. "Doordat we de laatste jaren ons assortiment hebben aangepast met grotere maten, hebben we meer toegang gekregen tot bepaalde buitenlandse markten. Naar Engeland en Scandinavië gaan bijvoorbeeld veel 2 en 3 liter containers. Ook de afzet naar het Oostblok groeit nog steeds, maar niet meer zo hard als een aantal jaren geleden. Polen zien we zelfs iets krimpen, mede doordat steeds meer collega-kwekers deze markten ontdekken. Zo blijven we continue op zoek naar nieuwe kansen. We onderscheiden ons met een breed sortiment en uitgangsmateri-

aal, waarmee afnemers gegarandeerd een goed product kunnen kweken." Alle producten worden geteeld met het milieuvriendelijke Osmocote. Trots merkt Schuurbijs op dat een deel van zijn kwekerij is ingericht voor de proeflocatie van Everris. "Daarmee kunnen we synergie creëren tussen onderzoek en praktijk." De ondernemer heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan. De certificaten MPS-A en Milieukeur zijn daar het levende bewijs van. "Met zo min mogelijk middelen, proberen we milieutechnisch goed bezig zijn. Veel van onze afnemers eisen dat, maar we zien het ook als onze verantwoordelijkheid. Je bent als kwekerij onderdeel van de maatschappij en daar heb je zorg voor te dragen. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is een volgende stap."

