



'Iedereen zijn eigen verantwoordelijkheid wordt mijn nieuwe bedrijfsmodel'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer Kwekerij Michels-Classens.

Auteur: Dick van Doorn



6 min. leestijd

INTERVIEW

eigenlijk moet ik wat mijn gronden betreft dus ook van dat percentage uitgaan. Hoe kan ik dat realiseren? In de boomteelt werden in die jaren dergelijke rendementen behaald; vandaar dat ik in 1986 besloot om boomkweker te worden. Via een oom van mij kwam ik met de boomteelt in aanraking. We zijn begonnen met één hectare *Quercus robur*, waar op dat moment veel vraag naar was. Nu zijn we gegroeid naar zestig hectare boomteelt.

Wat is je bedrijfsfilosofie?

Jan: 'Een van onze punten is de kosten zo laag mogelijk houden. Ik ben voorstander van efficiënt werken, niet alleen qua personeel, maar ook qua mechanisatie. We hebben ons machinepark dan ook afgestemd op zestig hectare boomteelt, zodat we trekkers, kranen en werktuigen efficiënt kunnen inzetten. We werken al jaren met dezelfde groep personeelsleden, waarbij iedereen snel genoeg weet wat er van hem verlangd wordt. Al onze werknemers zijn perfect op elkaar ingesteld, zodat alle werkzaamheden efficiënt uitgevoerd worden. Vaste werknemers kosten wel wat meer, maar je hebt niet de stress van werk dat mogelijk verkeerd wordt uitgevoerd. Dat laatste, daar houd ik niet van. Met al onze machines en werktuigen zijn we up-to-date geautomatiseerd en gemechaniseerd. En als er een kraan kapotgaat, kunnen we altijd nog voorruit. Daarnaast hebben we als filosofie: zo groen mogelijk werken, dus volgens de drie P's: *people, planet, profit*. Zo hebben wij bijvoorbeeld Groenkeur en werken we met zo min mogelijk gewasbeschermings- en/of onkruidbestrijdingsmiddelen. Verder hebben we grasbanen tussen de bomen en in de rij zelf bespuiten we met een lagedoseringssysteem.

Naam: Jan Michels en Caroline Janssen-Michels

Bedrijf: Kwekerij Michels-Classens

Plaats: Heide (L.)

Leeftijd en opleiding Jan: 59 jaar, eerst de mavo in Venray en aansluitend de MAS in Horst, richting veeteelt. Allerlei cursussen, onder meer EVTO-cursus (Economische vorming toekomstige ondernemers).

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

Jan: 'Ik was in eerste instantie veehouder/akkerbouwer; pas op een later moment ben ik in de boomkwekerij gerold. Begin jaren tachtig nam ik het gemengde bedrijf over van mijn vader. In die jaren stonden de prijzen voor akkerbouwproducten, mede door de invoering van de toeslagrechten, enorm onder druk. Op de bank kreeg je in die tijd tot maar liefst tien procent rente. Ik dacht:

Wat is het belangrijkste assortiment?

Jan: 'We werken met een heel breed assortiment laanbomen van meer dan driehonderd soorten. Voorheen hadden we een kleiner assortiment, maar door de crisis zagen we een verschuiving in de vraag naar een breder assortiment, maar dan in kleinere aantallen. Als je wilt overleven in de huidige tijd, is het belangrijk om een breed assortiment te kunnen leveren. Dat doen we dus ook. Daardoor kan een klant breder bij ons inkopen, zodat de transportkosten beperkt worden. Onze belangrijkste soorten zijn eiken-, beuken- en berkensoorten en daarnaast hebben we een heel divers assortiment. Van prunus bijvoorbeeld hadden we eerst maar vijf verschillende soorten; nu hebben we er wel meer dan twintig.'

Hoe heb je de inkoop geregeld?

Caroline: 'Wij hebben onze vaste Nederlandse leveranciers. Ook gaan we gaandeweg het jaar al onze leveranciers even langs om de kwaliteit te checken en bij te praten. Daarbij is de prijs-kwaliteitverhouding natuurlijk erg belangrijk. Wij kopen vooral in bij spilenkwekers. Meestal worden de spillen door de spilenkwekers zelf naar onze kwekerij gebracht en als dat niet mogelijk is, regelen we het zelf. Als ze in de buurt wonen, halen we het zelf op met een tractor met wagen en anders huren we extern transport in.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

Jan: 'De verkoop doe ik nu voornamelijk nog, maar Caroline neemt de verkoop steeds meer over. De afgelopen jaren hebben we regelmatig op binnen- en buitenlandse beurzen gestaan. We merken dat we onze naamsbekendheid daardoor hebben



vergroot en dat klanten ons steeds makkelijker vinden. Omdat wij de percelen in een kleine straal van vijf kilometer rondom de thuislocatie hebben liggen, kunnen we heel efficiënt en snel werken. Vandaar dat wij, als het echt moet, binnen een paar uur kunnen leveren. Dat is natuurlijk een pre. We zijn overigens wel nuchter bij de verkoop. Zo werken we in Oost-Europa soms met tussenpersonen, afhankelijk van hoe goed we de klant kennen. De zes soorten die we het meest verkopen, zijn *Liquidambar*, *Fagus*, *Crataegus*, *Quercus*, *Acer* en *Betula*.

Wie zijn je klanten?

Jan: 'Onze klantenkring is heel breed, van particulieren tot grote handelsbedrijven, gemeentes en provincies en van cash-&-carrybedrijven tot hoveniers. En dan niet alleen in Nederland, maar ook in landen als België, Duitsland, Polen en andere Oost-Europese landen.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

Caroline: 'Op een gepassioneerde manier onszelf en het bedrijf blijven ontwikkelen. Stilstand is achteruitgang. Hierbij willen we ons nog meer versterken op het gebied van duurzaamheid, maar wel op zo'n manier dat de bedrijfsvoering efficiënt blijft. Zo kunnen wij onze trots en passie voor het product op een goede manier uitdragen naar onze klanten.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

Jan: 'Dat is natuurlijk de overname van de boomkwekerij door mijn dochter Caroline. Samen met haar man Barry neemt ze steeds meer taken over. Maar hetzelfde geldt voor mijn zoon Sef, die de varkenshouderijtak van ons bedrijf overneemt.'
Caroline: 'Wat de toekomst betreft, moet je je altijd afvragen hoe het beter kan, maar ook zo duurzaam en efficiënt mogelijk. Niet dat ik bijvoorbeeld meer keurmerken wil, maar ik wil de focus van het bedrijf op duurzaamheid wel zo veel mogelijk uitdragen. En praktisch toepassen, zoals ook mijn vader

gedaan heeft, bijvoorbeeld met de ontwikkeling van de Treeject, waarmee wij zelf varkensmest kunnen injecteren van onze eigen varkenshouderij. Weer een onderdeel van onze kringloopgedachte, dus. Een nieuwe ontwikkeling op ons bedrijf is de focus op een beter bodemleven, waardoor we steeds minder middelen hoeven te gebruiken. We voegen sporenelementen toe aan de mest die we geven om het bodemleven te stimuleren. Dit blijkt goed te werken! We kunnen het met de Treeject in één werkgang direct bij de boom zelf toedienen. Onlangs hebben we ons nieuwe kantoorpand aan de Steegsepeelweg 80 in gebruik genomen. Op deze locatie zitten we namelijk bij onze loods, waardoor we dichterbij het vuur zitten. Dus vanaf nu kunnen onze klanten daar terecht. Het is voor mij heel belangrijk om de goede bedrijfsstructuur te hanteren en te blijven bijschaven. Zo hebben we twee jaar geleden onze bedrijfsstructuur geheel doorgelicht met een externe persoon. We hebben toen een bedrijfsmodel opgezet waarbij iedereen zijn eigen verantwoordelijkheden heeft. Ik wil mij meer gaan richten op de verkoop en mijn man zou bijvoorbeeld de coördinatie op zich kunnen nemen. Belangrijk is in ieder geval dat het personeel met de neus dezelfde kant op staat. We zijn één team en moeten dat ook uitdragen.'

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

Caroline: 'Net als wij zal de sector moeten voortborduren op het aspect "duurzaamheid", de komende jaren. Op een natuurlijke manier werken wordt steeds belangrijker. Als wij vijf jaar geleden niet met deze ontwikkeling begonnen waren, waren we nu met de huidige regels tegen problemen aangelopen wat het middelengebruik betreft. Daarnaast blijft het belangrijk om de klant te laten inzien dat kwaliteit belangrijker is dan prijs.'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

Jan: 'Voor ontspanning doe ik aan badminton en soms ga ik joggen. Af en toe met vrienden ergens een biertje pakken doe ik ook graag. Daarnaast

ben ik actief in onze carnavalsvereniging.'
Caroline: 'Sinds een jaar zijn Barry en ik de trotse papa en mama van onze dochter Mila. Daarnaast korfbal ik graag. Ik ben ook trainster bij deze korfbalvereniging en zit in de technische commissie. Verder zit ik als vrijwilliger in de technische commissie van Groenkeur. Als penningmeester en ondersteuner secretariële werkzaamheden ben ik actief bij de DBN (Duurzame Boomkwekers Nederland). Sinds kort ben ik ook bestuurslid van de vakgroep Vaste Planten en Boomkwekerij van LLTB. En ik zit ook nog in diverse boomkwekerijgerelateerde studiegroepen.'

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

Jan: 'Administratie; dat besteed ik dan ook uit. Verder de enorm snelle groei van het bedrijf. We zijn relatief snel gegroeid van één naar twaalf personeelsleden, met daarbij op de zaterdagen en 's zomers nog eens tien jongeren die hier parttime werken. Nu regelt Caroline de personeelszaken. Ik zie ook dat zij dit heel goed oppakt.' *Caroline:* 'Ik vind het juist weer moeilijk om iedereen tevreden te houden, wat helaas niet altijd kan. Het is af en toe een uitdaging om de juiste ballen in de lucht te houden met personeelsleden, klanten en je gezin.'

Staat er voor de komende tijd nog iets bijzonders op stapel voor jullie bedrijf, een jubileum bijvoorbeeld?

Caroline: 'Jazeker; onze boomkwekerij bestaat dit jaar 30 jaar! En op 30 juni aanstaande gaan we dit uitgebreid vieren. Deze donderdag 30 juni wordt echt een dag voor bedrijven en relaties. Vandaar ook dat het evenement Meet&Green dit jaar hier gehouden wordt. Tijdens deze dag worden er allerlei proeven uitgelegd en kun je je spuitlicentie verlengen. Zie voor meer informatie de site www.meetengreen.nl. 's Ochtends zal er een symposium plaatsvinden met diverse interessante sprekers, waarbij we bepaalde onderwerpen voor de ondernemer ter discussie willen stellen. Daarnaast organiseren we op zondag 3 juli nóg een dag, en dan speciaal voor omwonenden, familie, vrienden en iedereen die geïnteresseerd is in onze boomkwekerij. Tijdens deze open dag zal onder andere het IVN aanwezig zijn en zijn er allerlei activiteiten voor jong en oud. Zo is er onder meer een workshop nestkastjes maken, bomen en planten herkennen en organiseren we een speurtocht.'



Be social

Scan of ga naar:

<http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5832>

