



'Wij gaan niet voor een lage kostprijs'

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 Mart van Dijk Boomkwekerijen.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

10 VRAGEN AAN

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

'In 1974 richtten twee zonen van Mart van Dijk, Wiel en Chris van Dijk, samen met zwager Hay Hendriks Mart van Dijk Boomkwekerijen op. Voorheen was dit een eenmansbedrijfje van Mart van Dijk zelf. Hij had slechts enkele perceeltjes met bomen en sierheesters. Een leuke anekdote overigens is dat Mart zijn klanten nog ontving in de woonkamer, waar de was dan gewoon hing te drogen. Als de klanten dan hun producten wilden zien, reed hij ze rond langs de diverse percelen in een oude Simca. Ik ben in 1988 hier begonnen als vaste werknemer. Omdat Hay en Chris het bedrijf af wilden stoten, werd in 2002 het moderne containergedeelte aan de overkant van de weg verkocht. Het oudere vollegrondsgedeelte raakten ze echter niet kwijt. Kort daarna nodigden Hay en Chris mij op een avond uit en vroegen ze of ik het vollegrondsgedeelte niet wilde overnemen. Ik dacht: als het financieel haalbaar is, dan waag ik het. Na de overname liep het direct vanaf het begin allemaal redelijk soepel door. Ik kwam eigenlijk alleen kleine problemen tegen, die goed op te lossen waren. Momenteel hebben we twaalf hectare containerveld en drieëntwintig hectare vollegrondsteelt.'

Wat is je bedrijfsfilosofie?

'De sociale kant is voor ons bedrijf in ieder geval een hele belangrijke, wellicht ook omdat ikzelf natuurlijk heel lang werknemer geweest ben. Dus als personeel 's ochtends afbelt omdat ze thuis een kind ziek hebben of als ze een keer een dag vrij willen, dan ben ik vrij soepel. We hebben trouwens ook één werknemer in dienst met een afstand tot de arbeidsmarkt. En ik houd ook het welzijn van

mijn personeel in het oog. Soms vraag ik dus bijvoorbeeld, als het zo uitkomt, hoe het thuis gaat. Een ander punt van onze bedrijfsfilosofie is duurzaamheid. Wij zijn bezig om nog meer inzicht in de grond te krijgen, zodat we in de toekomst nog steeds kwalitatief goede producten kunnen kweken. Zo hebben we grasbanen tussen de solitairen. En verder werken we met Groenkeur. Wij zijn typisch zo'n kwekerij die niet voor een lage kostprijs gaat.'

Wat is het belangrijkste assortiment?

'Ons assortiment is heel breed. Dat is onze specialiteit, en dan vooral 12- en 20-litercontainer-teelt. Inclusief de vollegrondsoorten hebben we in totaal zo'n 350 soorten. Sommige soorten hebben we zowel in de container- als de vollegrondsversie, bijvoorbeeld *Carpinus*-, *Fagus*- en *Rosaceae*-soorten en haagplanten, en vollegronds ook veel rozen. Ook een belangrijke soort voor ons bedrijf zijn alle meerstammige heesters.'

Hoe heb je de inkoop geregeld?

'Zo'n tachtig procent van het plantgoed kopen we aan. De resterende twintig procent halen we van onze eigen moederplanten. We houden wel heel erg de vinger aan de pols bij onze leveranciers; we gaan zelf uitbinden en merken bij hen. Hierdoor hebben we gegarandeerd kwaliteit én de juiste plant in de juiste pot. Potgrond kost een hoop geld, dus iedere plant die erin gaat, moet ook een goed verkoopbaar eindproduct worden.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

'Twee personeelsleden en ikzelf focussen ons volledig op de verkoop, en ook op de inkoop trouwens. Het grote voordeel van vaste mede-



Naam: Hans de Swart

Bedrijf: Mart van Dijk Boomkwekerijen

Plaats: Swolgen

Leeftijd en opleiding: 47 jaar, eerst de havo in Venray, daarna de MAS in Horst, studierichting varkenshouderij, middelbaar kader varkenshouderij en het middenstandsdiploma AGF. Vervolgens nog cursussen plantenkennis, bemestingscursussen en een driejarige privéopleiding via de Plantenziektenkundige Dienst.



werkers voor de in- en verkoop is dat ze precies weten wat de klant wil. Ze kennen de afspraken, kennen de verlading en gaan ook regelmatig op bezoek bij leveranciers en klanten. Ik hoor wel eens dat er een scherpe aanbieding wordt gedaan door een verkoper van een collega-bedrijf, maar dat ze vervolgens een probleem hebben met de inkoop, omdat het product voor de verkochte prijs eigenlijk niet eens ingekocht kan worden. Of er wordt bijvoorbeeld vergeten om de transportkosten door te berekenen.'

Wie zijn je klanten?

'Wij willen als bedrijf niet per se meer klanten, maar eerder wat we doen, goed doen. We hoeven ook niet heel veel acquisitie te doen. Veel klanten kennen ons inmiddels en sturen ons zelf offerte-aanvragen. Onze klanten zitten geografisch gezien van Rusland tot Engeland en van Scandinavië tot Zwitserland. In Zuid-Europa hebben we niet veel klanten. Zo'n 90 procent van onze producten gaat naar de groothandel in binnen- en buitenland en zo'n 10 procent naar onder andere hoveniers en groenvoorzieners, gemeentes en tuincentra in Europa.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'We zijn eigenlijk veertien jaar continu doorgegroeid en hebben nu een punt bereikt waarop ik zeg: even pas op de plaats. Voorlopig planten we geen extra bomen en sierheesters meer aan. In de rozen is nu enigszins sprake van overproductie; de containerteelt loopt wel aardig door. Voor ons blijven, ook in de toekomst, kwaliteit, service en betrouwbaarheid kernpunten van onze bedrijfsvisie.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

'We gaan met veel zaken aan de slag, de komende jaren. Daarbij gaan we focussen op duurzaamheid en optimalisatie. We willen toekomstproof worden, zeg maar. Zo gaan we pleksgewijs bemesten en gaan we proberen zo veel mogelijk te werken met verbeterde water- en bemestingsmethodes in de containerteelt. Daarbij nemen we de tuinbouw als voorbeeld. Verder doen we mee aan een heel aantal proefprojecten, bijvoorbeeld het in kaart brengen van de bodem door middel van gps, de EM38-mk2-bodemscanner en de Veris MSP3-bodemscanner, aan een proef met het verminderen van gewasbeschermingsmiddelen in samenwerking met Cultus Agro Advies, een proef met het optimaliseren van de waterhuishouding in samenwerking met Evides Waterbedrijf en PPO Boomkwekerij, en een proef met steenmeel als bodemverbeteraar bij bomen en planten in samenwerking met Delphi. Eveneens samen met Delphi kijken we naar een milieuvriendelijke bestrijdingsmethode van ziektes en plagen. Verder doen we nog mee aan een proef met champost in samenwerking met Cultus Agro Advies en Fidus Advies, een proef om tot een betere registratie van gewasbeschermingsmiddelen te komen in samenwerking met VAA ICT Consultancy, en aan diverse scholingsprojecten. Het overlapt elkaar, maar je kunt niet één facet aanpassen en de rest niet; vandaar dat we aan zo veel proeven op zo veel terreinen meedoen.'

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

'Ik denk dat het voor de sector een gezamenlijk

belang is om ervoor te zorgen dat onze planten en bomen niet meer in de stress schieten, maar dat ze zich gezond voelen. Net zoals wij mensen ons lekker voelen na een wellness-behandeling, zo moeten wij ook onze bomen goed verzorgen, zodat we met zo min mogelijk chemische middelen hoeven te werken. De afgelopen decennia waren we toch eigenlijk bezig met een soort symptoombestrijding. Specifiek denk ik dat het voorkomen c.q. beheersen van *Xylella fastidiosa* een grote uitdaging zal worden. Voor degenen die niet weten wat dat is: vergelijk het met bacterievuur, maar dan tien keer zo erg. In dit kader hebben we momenteel aan al onze rozen een plantenpaspoort hangen, en overigens ook aan alle andere *Xylella fastidiosa*-waardplanten. In Italië is deze ziekte al uitgebroken in olijfgaarden en ook in Zuid-Frankrijk is een besmetting gevonden. Dit kan het einde betekenen van een bedrijf.'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

'Mijn zoons en ik vinden het leuk om samen te laten en te sleutelen. Verder ga ik graag wandelen of fietsen, met mijn vrouw of samen met mijn gezin. Daarna gaan we vaak ergens wat eten en drinken; ik ben een bourgondische wandelaar, zeg maar. Met mijn vrouw loop ik nu steeds een deel van het Pieterpad, een lange-afstandswandelpad. Verder ben ik bestuurslid van de vakgroep Boomkwekerij en Vaste Plantenteelt van LLTB en vanuit die functie zit ik ook bij The Green Connection. Verder zit ik in de dorpsraad hier in Swolgen.'

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

'Doordat ik heel sociaal ben, ben ik soms té soepel voor het personeel. Het is beter als ik wat duidelijker ben en geen open eindjes laat, zoals nu soms het geval is. Verder vind ik al die regelgeving erg lastig. Er komen alleen maar regels bij, terwijl de overheid zegt dat ze de hoeveelheid regels terug wil dringen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-5932