



Leuk als je de laatste vijf jaar niet meer door de modder hoeft te kruipen

Arie van Dam, Boomkwekerij Bischoff Tulleken in Heerde: 'Het kost een leven lang om te ontdekken hoe het echt moet'

De boomteeltsector wordt gedomineerd door kleine en heel kleine bedrijven waar de directeur zelf ook aan bak moet. Arie van Dam (58 jaar) van de Heerdese laanboomkwekerij Bischoff Tulleken heeft een uitgesproken idee over hoe hij het ondernemen voor zichzelf leuk moet houden.

Ook als hij wat ouder is. Van Dam: 'Leuk als je de laatste vijf jaar niet meer door de modder hoeft te kruipen.'

Auteur: Hein van Iersel

Boomkwekerij Bischoff Tulleken is relatief klein voor een laanboomkeker: ongeveer tien hectare, waarvan er acht daadwerkelijk in gebruik zijn. De prachtige, bijna adellijke bedrijfsnaam heeft het bedrijf te danken aan de familie die het in 1865 heeft opgericht. De grond wordt nog steeds van de nazaten van deze familie gepacht. Arie van Dam

vertelt een stukje geschiedenis: 'Ik was klaar met mijn opleiding als hovenier en kwam hier in 1982 in loondienst. Het bedrijf was toen niet op zijn mooist. Verre van dat. Het was eigenlijk zwaar verwaarloosd. In 1986, dus al snel daarna, ben ik met een schoonzoon van de laatste Bischoff Tulleken in het bedrijf gestapt. Van hem pacht ik dus nog

steeds, hoewel ik volledig eigenaar ben. Van het bedrijf wel te verstaan. Ik heb mijn voormalige compagnon op een gegeven moment gezegd: Of jij neemt het volledige bedrijf over, of ik doe het. Dat heb ik dus gedaan en sinds 2006 ben ik volledig eigenaar van de kwekerij.'



5 min. leestijd



Perfekte grond voor *Sorbus*

Bischoff Tulleken is inmiddels als kwekerij geen 'zootje' meer. Integendeel: het bedrijf ziet er strak uit. Zelfs op een natte winterdag terwijl er overal gerooid wordt, is het bedrijf bijna als om door een ringetje te halen, zonder overdrijving. De kantine en het kantoor van directeur Arie van Dam zitten in een oude houten keet en de kleine bomenloods is inmiddels ook al ruim afgeschreven. De grond omschrijft boomkweker Van Dam als ideale grond om *Sorbus* te kweken: goed doorlatende zavelgrond met een pH van XX. Een probleem: *Sorbus* is eigenlijk helemaal geen product voor Kwekerij Bischoff Tulleken. Van Dam: 'Als mijn klanten al een lijsterbes willen, is het een gewone wilde lijsterbes.'

Overigens heeft de kweker dit najaar wel een klein perceeltje opgeplant met een aantal bijzondere lijsterbessen, waaronder *Sorbus* 'Dodong' en *Sorbus aucuparia* 'Sheerwater Seedling'. Maar dit is voor een collega-boomkweker die niet gezegend is met dezelfde ideale grond voor *Sorbus*. Het eigenlijke sortiment van Bischoff Tulleken bestaat uit grotere laanbomen in de maat tot 25-30, met een enkele uitschieter naar boven, en dan in soorten die gevraagd worden door lokale hoveniers, tuincentra en in beperkte mate ook door particulieren, die volgens de website van Bischoff Tulleken iedere zaterdag een aantal uren welkom zijn op de kwekerij. De maten 25-30, 30-35 worden op hun beurt weer bepaald door de mechanisatie-

PASPOORT

Naam bedrijf: Boomkwekerij Bischoff Tulleken
Naam eigenaar: Arie van Dam
Omzet: 300.000-400.000
Opgericht in: 1865
Aantal hectares: 10
Dominante grondslag: vruchtbare zavelgrond
Aantal medewerkers: 3
Gespecialiseerd in: grotere laanbomen in kleine series
3 belangrijkste gewassen/soorten: leibomen in soorten en verder sortiment

graad van het bedrijf. Waar in de 'echte' boomteelt-regio's nogal eens gewerkt wordt met een loonbedrijf om bomen op te rooien, is dat voor Bischoff Tulleken geen optie. Van Dam: 'Wij hebben jaren met een loonbedrijf gewerkt, naar volle tevredenheid, maar voor de bedrijfsvoering werkt het beter om zelf een kluitenrooier te hebben. Ongeveer tien jaar geleden rooiden we bomen met de hand op, maar dit is een van die dingen waarover ik het heb als ik zeg dat je het wel leuk moet zien te houden voor jezelf. We hebben daarom geïnvesteerd in een Pazzaglia-kluitenrooier, waarmee we kluiten kunnen maken tot een diameter van maximaal 110 centimeter. Heel incidenteel laten we nog weleens grotere kluiten maken, maar dat wordt dan al snel te duur.'

De kwekerij onderscheidt zich niet alleen met deze Pazzaglia-kluitenrooier; daarnaast heeft het bedrijf ook nog een Damcon-blotewortelrooimachine.



Gerben Bosman



Hidde van Dam



Arie van Dam



*Ook dendrologisch gezien is het bedrijf een bezoekje waard. Tussen de rijen jonge aanplant staat een oude groep met een aantal bijzondere veredelde beuken, waaronder varenbeuk ofwel *Fagus sylvatica* 'Asplenifolia'. Op de voorgrond een juist omgespit perceel waar vorig jaar Japanse haver heeft gegroeid. Van Dam daarover: 'Je hoort weleens dat je als kweker meer aan vruchtwisseling zou moeten doen. Dat mag zo zijn, maar ik durf de stelling aan dat mijn grond nu gezonder is dan tien jaar geleden. Onder andere door de toepassing van groenbemester, maar hier hebben wij ook oude stalmest en een beetje champost in de grond gebracht.'*

Ook dat is een machine die je niet snel verwacht bij een kleiner bedrijf als Bischoff Tulleken.

Klanten

De klanten van het bedrijf zijn voor het grootste deel regionale partijen. Allereerst hoveniers en tuincentra, maar sinds kort dus ook weer particulieren. Daarnaast is er natuurlijk de nodige handel met lokale kwekers, waarmee partijen elkaars lijstje compleet proberen te krijgen. Van Dam: 'Ook Opheusden koopt hier en wij kopen weer terug. Dat blijft toch de mooiste manier. Sinds kort heb ik weer actiever contact met lokale hoveniers. Ik stuur hen mijn voorraadlijst toe en nodig ze uit op de kwekerij. Dat werkt toch anders dan bestellen op een voorraadlijst. Je loopt dan met een hovenier over de kwekerij en hoort hem zeggen: Ik wist niet dat jij dat ook hebt. Als je een half uur met Van Dam over zijn bedrijf loopt, zou je het idee kunnen krijgen dat Bischoff Tulleken een echte liefhebberskwekerij is. Van Dam: 'Dat klopt niet, of eigenlijk niet meer. Ik ben wel als liefhebber begonnen, maar dat ben ik niet meer. Ik moet er mijn brood mee verdienen en dat staat voorop. In mijn hart ben ik eerder een ambachtsman dan een verkoper, hoewel ik inmiddels wel heb geleerd om te genieten van het contact met klanten. Kweken is fantastisch mooi, maar verkopen is zeker zo belangrijk.' Verkoop aan de handel heeft voor Van Dam niet de voorkeur. Hij levert liever aan lokale partijen. 'Voor de handel zijn je bomen toch vaak te duur en te krom. Op een gegeven moment ben je daar wel klaar mee. Terwijl ik echt wel geleerd heb hoe ik een rechte boom moet kweken. Ik hoef wat dat betreft niet onder te doen voor welke Opheusdens bedrijf dan ook.' Het probleem van een liefhebberskwekerij is volgens Van Dam dat je snel geneigd bent alles te laten staan en maar door te kweken, zodat al snel een allegaartje op

de kwekerij hebt staan. Van Dam: 'De kwekerij slibt dan dicht. Wat ik wel doe, is een perceel inrichten met grotere bomen waar ik nog handel in zie. Daar verkoop ik veel bomen uit, ook aan hoveniers. Dat verbaast mij zelf nog het meest.' Tijdens de rondgang over de kwekerij laat Van Dam mij dit perceel zien en wijst een *Cercidiphyllum japonicum* aan. 'Van deze boom zou ik normaal afscheid moeten nemen vanwege een grote vorstscheur. Maar over een tijdje is die helemaal overgroeid, en daarnaast vinden mijn klanten dat helemaal niet erg. Die willen liever een boom met karakter. In de handel is deze boom natuurlijk waardeloos.'

58 jaar

Arie Van Dam is nu 58 jaar. Op mijn vraag of hij al een opvolger heeft, moet hij het antwoord schuldig blijven. 'Misschien wel, misschien niet. Mijn zoon Hidde werkt nu als zzp'er vaak bij ons. Dat wil zeggen dat hij ons ondersteunt in de drukke

tijden, zoals nu, maar zich daarna weer verhuurt om ergens te gaan snoeien. Hidde zou perfect in staat zijn om het bedrijf over te nemen, maar het is de vraag of hij dat wil. Als hij dat niet wil, dan zal ik daar mijn aanplant aan moeten aanpassen. Veel bomen staan toch gauw vijf tot zes jaar bij ons op de kwekerij, maar dat kan ik natuurlijk versnellen door met grotere spullen te beginnen.'

Tevreden

Van Dam is tevreden over de omzet en het rendement van het afgelopen jaar. De jaren daarvoor waren veel slechter, maar nog steeds acceptabel. Van Dam verklaart dat zelf doordat zijn belangrijkste lokale klanten in die tijd gewoon doorgegaan zijn met planten. Het gaat beter, maar dat wil niet zeggen dat alles koek en ei is. Zo is de omzet aan tuincentra is nog steeds matig. Van Dam snapt waarschijnlijk zelf het beste hoe hij die omzet een boost kan geven, bijvoorbeeld door te beginnen met bomen in pot, zodat hij het leverseizoen kan uitbreiden. Dat laatste is niet de bedoeling. 'Mijn klanten doen dat wel met mijn bomen, bijvoorbeeld Grolleman in Oene (zie interview elders in dit blad), maar voor mij is dat niet handig in mijn bedrijfsvoering. Het grote voordeel van de manier waarop wij nu werken is dat alles bij ons half mei klaar is. Dan kunnen we ons volledig concentreren op het werk in de kwekerij: aanbinden, snoeien, onkruid bestrijden en alles wat er verder nog komt kijken.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7383

