



Een paar lessen in nederigheid gehad, maar nu weer de wind in de zeilen. Heerlijk!

Aan alle kanten raast het verkeer op de snelwegen langs je heen, maar met goede oordoppen in is het tegelijkertijd de rustigste plek van Nederland.

Aan de afslag van een snelweg, maar ook aan een doodlopend weggetje. Niet voor niets ligt Boomkwekerij Gooi- en Eemlust op wat wel de best bereikbare plek van Nederland wordt genoemd. Arnaud van Dijk vertelt hoe hij zijn bedrijf na bijna tien jaar ellende weer op de rails krijgt.

Auteur: Hein van Iersel

Toen Gooi- en Eemlust meer dan negentig jaar geleden, in 1926, begon met het kweken van bomen, waren al die snelwegen er nog niet. Er was alleen maar heel veel hei en nog veel meer armoede. Inmiddels behoort het Gooi op het gebied van grondprijzen tot de top van Nederland, maar dat is weleens anders geweest. Wel was er een spoorlijn vanuit Amsterdam. Dat bood mogelijkheden om het gekweekte product, in die tijd vooral kerstsparen, snel naar de markt te brengen. De oprichter van het bedrijf, de overgrootvader van de huidige directeur Arnaud van Dijk, was daarin doortastend. In het seizoen was hij vaak maanden van huis en verkocht hij zijn kerstdennen tot in Londen.

Niets blijft echter hetzelfde en tussen 1926 en 2018 is er veel gebeurd. Het oorspronkelijke bedrijf was ongeveer 30 hectare groot. Daar is nu nog ongeveer tien hectare van over. De snelweg is de belangrijkste boosdoener, maar ook golfbaan De Goyer zorgde in de jaren negentig voor het decimeren van het oppervlak. Arnaud van Dijk kan er niet zo mee zitten. Hij is overduidelijk wat minder avontuurlijk dan overgrootvader Jan van Dijk en vindt groei niet per se noodzakelijk. 'Ik weet niet of groei altijd goed is. Het is makkelijk, zolang het goed gaat.' Van Dijk maakt zijn verhaal niet af, maar het is duidelijk wat hij bedoelt. Groeien is makkelijk zolang het goed gaat, maar het gaat niet

altijd goed. En dan zit je met de gebakken peren. Voor Van Dijk zelf is dat een duidelijk verhaal. Hij kocht het bedrijf van de derde generatie, Peter Van Dijk in 2008, op wat met de kennis van nu het hoogtepunt van de markt was. Van Dijk: '2008 was een heftig jaar voor mij. Ik heb een huis gekocht, het bedrijf gekocht inclusief grond en ben vader geworden. En toen begon de crisis.'

Arnaud van Dijk: 'Ik wil niet dat het verhaal heel negatief wordt, maar je mag gerust weten dat wij het heel slecht hebben gehad. Ik weet dat wij niet de enigen waren, dus voor andere bedrijven geldt: gedeelde smart is halve smart. In 2008 dachten ik



6 min. leestijd



en mijn ouders dat het tijd was voor de overname, na de wat magere jaren sinds de invoering van de euro. Maar vlak na de overname begon de crisis pas echt. In de laatste van die drie winters (2010-2011) zijn alle *Prunus laurocerasus* en *Ligustrum ovalifolium* bevroren. De schade was meer dan 100.000 euro, daarbij nog opgeteld het verlies van enkele jaren productie van deze voor ons belangrijke artikelen.'

Een advertentie in de regionale dagbladen en je had op zaterdag geen tijd om een boterham te eten

Webwinkels

Een ander fenomeen dat in deze jaren sterk in opkomst was, was de webwinkel. 'Particuliere handel hebben wij sinds 1926 altijd gehad. Vroeger waren er nog geen tuincentra en moest je met je tuinwensen direct naar de kweker toe. Vooral in de jaren tachtig en negentig was dit interessante handel. Wij zitten tussen de grote groeikernen Almere en Amersfoort in. Als jonge jongen was ik elke zaterdag met de aanhanger op pad om planten en bomen rond te brengen. Elke week kocht mijn vader een vrachtwagen vol handel op de Boskoopse veiling. Hij moest opletten dat de handel die hij had uitgezocht niet achter zijn rug werd weggekaapt. Week in, week uit ging bij ons

de tuincentrumhandel door. Een advertentie in de regionale dagbladen en je had op zaterdag geen tijd om een boterham te eten.'

Van Dijk: 'Zo'n tien jaar geleden kregen we steeds meer last van internethandel. Internet is een prijzenfestijn. Als ergens op het net een cowboy thuja's van 2 meter aanbiedt voor € 8 en je vraagt zelf rond de € 20 voor een kwaliteitsplant, dan krijg je vreemde gezichten. Mensen geven je dan het gevoel dat je ze besodemiert. De hele prijsbeleving bij de consument is veranderd. Je moet ook steeds weer uitleggen dat je kwaliteit verkoopt en dat daar een prijskaartje aan zit. Het is levend materiaal, dat met grote zorg behandeld is. Maar ook van het internet komen sommige mensen terug als ze een miskoop hebben gedaan. Enkele jaren geleden hadden we opeens klanten die beuken kwamen kopen zonder te vragen wat ze kostten! Het bleek dat ze een kat in de zak hadden gekocht en deze ellende niet nog een keer wilden meemaken. Webshops zullen nooit verdwijnen, hoor; die illusie heb ik niet. De marge is wel een flink stuk minder geworden. Mensen moeten zich realiseren dat een aankoop slechts één kant van het verhaal is. Wie helpt je als je vroeg of laat in de problemen komt met je aankoop of advies wilt? Dat geldt trouwens voor alles wat je koopt op internet. Wat zo'n decennium geleden meekwam met de opkomende webshops, waren particulieren die zogenaamd geïnteresseerd waren in je planten, maar heimelijk gewoon informatie kwamen stelen. Soms ging het gewoon om een Latijnse naam. Je leert dan wel snel om wat oppervlakkig te blijven. Aan de telefoon: "Verkoopt u laurieren?" Jazeker; welke soort bedoelt u? "Die weer uitloopt op de stam, heb je die?" Dan zeg je maar dat het beter is dat ze even langskomen, maar dan zie je ze natuurlijk niet meer. Nog een goeie uit de smoezen-top tien: het is voor mijn dochter, of vader of buurman.'

Voorjaarszonnetje

'Het is niet alleen kommer en kwel, hoor. Je kunt ook nog weleens lachen. Vooral als het voorjaarszonnetje een beetje schijnt, zijn mensen makkelijker. Dan moet je meteen de deal maken en laten betalen. Geen offertewerk meer. De planten beginnen trouwens al uit te lopen, dus de tijd dringt. Mensen vinden het ook heel leuk als ik hun naam nog ken. Zijn ze jaren niet meer geweest en dan zeg ik opeens: Hallo meneer of mevrouw Huppeldepup, hoe gaat het met u? Dan zijn ze helemaal verbaasd, met een glimlach!'

Dieptepunt

'Het jaar 2014 was voor ons het dieptepunt. In financieel opzicht, wel te verstaan. Er is twee keer ingebroken in het kantoor en ik ben door mijn rug gegaan toen ik een *Picea omorika* 100-125 aan het steken was. Ik zag mijn hele toekomst in duigen vallen. Mijn rugklachten zijn door een goede manueel therapeut gelukkig vrij snel verholpen. Maar je blijft wel alert als dat je overkomen is, want je schrikt je rot.'

Familiebedrijf

'Dat we de zware jaren hebben overleefd, hebben we te danken aan het feit dat we een familiebedrijf zijn. Het is een loodzware periode geweest, fysiek en emotioneel een ware uitputtingslag. Al die tijd hebben we stilgestaan, of eerlijk gezegd waren we eigenlijk afgegleden. Ik had geen financiële middelen om de zaak nieuw leven in te blazen. Je weet ook niet waar je het zoeken moet. Bovendien wilde ik me ook niet verder in de schulden steken, want dan zak je nog verder weg. In zekere zin ben ik wel trots dat ik alle leveranciers altijd netjes heb kunnen betalen. We hebben veel stress gehad om het hoofd boven water te houden. Kosten gesneden waar het kon, postbus en LTO-lidmaatschap opge-





Eind 2016 hebben we een gebruikte Pazzaglia gekocht. Een superinvestering; die machine vervangt een man en verricht zwaar werk

zegt, dat soort dingen. Van onze accountant destijds hebben we ook afscheid genomen. Hadden ze weer eens iets aan ons dossier gedaan en hup, factuur erachteraan. Daar ga je je aan ergeren. Nu zitten we bij een administratie- en advieskantoor waar ze compassie met ons hebben. Een fijne man, die echt met je meedenkt, die de situatie in het mkb goed begrijpt en meehelpt.'

Mechaniseren

'In 2008 hebben we nog wel een andere vrachtwagen

gekocht, eentje met een laadklep. We hadden in de schuur nog een hefmast staan, die al jaren niet meer echt was gebruikt. Die hebben we uit het stof gehaald en sindsdien laden we gerooide planten direct in de kwekerij op een pallet. Voorheen hadden we alles drie of vier keer in onze handen. Alles wat enigszins te mechaniseren is, verdient aandacht. Wij vinden de kwaliteit belangrijk en daarom snoeien wij nog met de hand. We hebben veel uiteenlopende artikelen.

Eind 2016 hebben we een gebruikte Pazzaglia gekocht. Een superinvestering; die machine vervangt een man en verricht zwaar werk. Hij werkt ook lekker snel. Dat is handig met de daghandel van tegenwoordig. Op maandagmorgen weten we vaak nog niet wat we moeten rooien en dan komen de bestellingen. Op dinsdag rond het middaguur moet dat allemaal in Boskoop staan. Je moet maar zien hoe je het klaarspeelt. We hadden al wel een kluitrooier en één voor blote wortels, maar die zijn meer geschikt voor bomen met een kale stam. Bomen hebben we niet meer zoveel, wel heesters, sparren, dennen en haagplanten. Bijna alle producten worden geleverd met (draad)kluit

BOOMKWEKERIJ GOOI EN EEMLUST

Naam bedrijf: Boomkwekerij Gooi en Eemlust

Naam eigenaar: Arnaud van Dijk

Opgericht in: 1926

Aantal hectares: 10

Dominante grondslag: zandgrond

Aantal medewerkers: 2

Gespecialiseerd in: alle *Prunus laurocerasus* en *Ligustrum ovalifolium* en naaldhout

en dan is de Pazzaglia ideaal. Het kluitrooien is nu kinderspel. Als we een grote order hebben, laten we een loonbedrijf uit Opheusden komen; dan heb je er meteen wat handjes bij.'

Sortiment

'De afgelopen jaren is er van een aantal artikelen duidelijk minder verkocht. Haagplanten doen het steeds beter, maar heesters (*Forsythia*, *Deutzia*, *Corylus*, *Weigelia*, *Cornus* e.d.) van 80-100-125-150 die altijd goed weggingen, gaan nu lastiger. Sommige planten zijn interessant als grote solitaire, en naaldhout ging in 2017-2018 wel aardig. Maar het blijft lastig om de jaaromzet in een paar maanden te verdienen. We zijn momenteel bezig om het tuincentrum op te knappen, onder andere met een nieuw bassin voor de ontzuring van het grondwater uit onze bron. Dan kunnen we het seizoen verlengen met potplanten. Bovendien hebben we serieuze plannen om naast de kwekerij een aan planten verwante activiteit te ontwikkelen, zodat we ook in de zomermaanden omzet hebben. Mijn vrouw, die momenteel nog buiten het bedrijf werkt, kan zich daar dan mee bezighouden. Wat dat precies is, moet helaas nog geheim blijven. Een goed idee is immers snel gekopieerd, nietwaar?'

Van Dijk: 'De afgelopen jaren hebben we dus een paar flinke lessen in nederigheid gehad, maar nu krijgen we weer wind in de zeilen. Heerlijk!'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7483