



Nu weer veel leuker dan voor de crisis

Kwekerij De Limieten liep tegen zijn grenzen aan, maar krabbelt nu weer op

Het is een ongebruikelijke plek voor een boomkwekerij in een dorp dat je niet meteen associeert met boomkwekerijen. Kwekerij De Limieten zit midden in een chique woonwijk, boordevol met riet gedekte Gooise villa's in Huizen.

Auteur: Hein van Iersel

Mijn eerste vraag aan Robert en Janna Tjebbes van De Limieten is: is jullie bedrijf nog te omschrijven als een kwekerij, of is het eerder een handelskwekerij annex hoveniersbedrijf dat bijzondere bomen en planten levert aan een kapitaalcrachtig Goois publiek? De directeur en oprichter van Kwekerij De Limieten, Robert Tjebbes, lijkt niet zo snel van zijn stuk te brengen, maar kijkt nu toch even op. 'Oh, jij bent beter geïnformeerd dan ik dacht.' Wat blijkt? De Limieten heeft vorig jaar vijftien hectare boomkwekerij in Ermelo overgedaan aan Wencop

Kwekerijen in Barneveld, inclusief de complete opstand op deze pachtgrond. Voor Wencop was dit een mooie uitbreiding van het areaal. Robert Tjebbes beschrijft deze inkrimping als een noodzakelijke actie om te zorgen dat het werk gedaan blijft. De Limieten zou volgens Tjebbes op het hoogtepunt meer dan 40 mensen aan het werk hebben gehad; een aantal dat inmiddels is gedaald naar ongeveer tien m/v, exclusief alle inhuur. Daar past het onderhoud van een complete kwekerij in Ermelo niet bij.

Tjebbes zwaait even rond met zijn hand: 'Voor de crisis zaten hier ongeveer vijftien mensen in staf- en bureaufacties. En weet je, ik vind het nu weer veel leuker dan voor de crisis.'

Showtuin

Met die inkrimping tot ongeveer een kwart van de omvang is ook de focus van het bedrijf veranderd. Van een echte kwekerij met een specialisatie in zware ornamentele bomen en struiken is het bedrijf nu meer gericht op de ongeveer vijf hectare



4 min. leestijd



KWEKERIJ DE LIMIETEN

Naam eigenaar: Robert Tjebbes

Opgericht in: 1977

Aantal medewerkers: 10

Gespecialiseerd in: grote solitaire bomen en struiken, grote groenblijvers

groot Inspiratiepark, dat midden tussen de Gooise villa's ligt. Daar zie je overigens weinig van. Als je bij De Limieten uit je auto stapt en je wandelt naar het kantoor dat tussen de bomen staat, heb je niet het idee dat je in een woonwijk bent. De locatie van De Limieten midden op het Gooise matras is goed, maar de nabijheid van veel mondige Gooise burgers lijkt ook weleens tot problemen te leiden. Vader en dochter Robert en Janna Tjebbes hadden de dag daarvoor een uitgebreide bijeenkomst in de rechtbank over een conflict met de burens over de bestemming van het terrein.

1977

Robert Tjebbes (63 jaar) is duidelijk geen dertien- in-een-dozijn boomkweker en dus ook niet op de gebruikelijke manier in de boomkwekerij begonnen. Zijn vader had twee hectare grond in Huizen, waarop een pachter bomen kweekte. Toen dat bedrijf ermee stopte, nam Tjebbes junior de grond én het beroep over. Hij belandde in de sector zonder enige kennis over kweken, maar kreeg daar vervolgens wel aardigheid in. Wat eerst een soort hobby was en goed te combineren met een studie aan de sociale academie, werd door de jaren heen een succesvolle *business*, waar op het hoogtepunt dus iets van veertig mensen aan de slag waren.

En toen kwam de crisis. Robert en Janna Tjebbes kunnen niet goed verklaren hoe de crisis zo hard kon toeslaan op hun bedrijf, maar in essentie komt

het er gewoon op neer dat de klanten ophielden met bomen kopen. 'Tsja, constateert Tjebbes senior, 'wat moet je dan nog doen?' Het terugschakelen van het bedrijf van ruim 40 mensen naar ongeveer een kwart daarvan was natuurlijk een pijnlijk proces, waarbij in totaal zes of zeven mensen werkelijk werden ontslagen. De rest vertrok door het aflopen van het contract of nam zelf ontslag.

Door de crisis is De Limieten dus een ander bedrijf geworden, veel kleiner en meer op handel en tuinarchitectuur gericht. Eigenlijk misschien eerder een hoveniersbedrijf met een eigen kwekerij. Aan de klantenfocus is weinig veranderd; het gaat nog steeds om hetzelfde kapitaalcrachtige publiek. De Limieten verkoopt bomen en legt tuinen aan. Niet alleen in Nederland maar ook Internationaal! Tjebbes vertelt over een klus die vandaag op het menu staat. Twee serieuze bomen, met kluiten die minimaal 500 kilo wegen, moeten door een Amsterdams grachtenpand heen getransporteerd worden. Normaal zou je de kluiten door een kraan over het dak laten takelen, maar op de gracht is onvoldoende ruimte om een kraan af te stemmen. Janna Tjebbes blijft er koel onder en doet alsof het niet veel voorstelt als ik zeg dat ik daar wel een paar foto's van wil hebben.

Niet arrogant

Die focus op dit kapitaalcrachtige publiek betekent ook keuzes maken. Janna Tjebbes: 'Als hier mensen komen voor een tuin met wat grinttegels, moet je hen duidelijk maken dat ze een deur verder moeten zijn. Dat is niet arrogant; dat is weten wat je kunt en wat je wilt. Ons specialisme is het aanleggen van tuinen met grote bomen. Wij zijn de Bijenkorf onder de boomkwekers.'

Robert Tjebbes: 'Ik merk wel dat ik ouder word. Ik was altijd al allergisch voor praten over koetjes

en kalfjes, maar als er nu iemand een uur op de kwekerij is en mij van het werk houdt om niets te kopen, kan ik daar minder goed tegen dan vroeger. Maar als klanten oprecht geïnteresseerd zijn in groen en bomen, vind ik dat weer wel leuk.' Dochter Janna is uit hetzelfde hout gesneden en vindt het aanvankelijk maar niks dat zo'n rare journalist van Boom In Business haar van het werk houdt voor een interview. Dat komt mooi tot uiting als ik haar vraag even onder een taxushaag te poseren voor een foto. Als mijn camera twee keer geklikt heeft, zegt ze: 'Nu is het mooi geweest', om weer achter haar computer te kruipen.

Dochter Janna werkt nu drie jaar op de kwekerij en heeft net als vader Robert een wat ongebruikelijke route afgelegd. Janna Tjebbes is afgestudeerd criminoloog, maar was naar eigen zeggen wel kaar met het vele vergaderen en praten wat bij dat vak hoort. Haar taak bij De Limieten is het runnen van het kantoor, maar ze klimt met evenveel gemak op de shovel. Er is nog geen beslissing genomen over de vraag of zij het bedrijf gaat overnemen. Janna Tjebbes: 'Je hebt drie soorten klanten: de eerste soort vindt het altijd te duur, de tweede soort vindt het nooit te duur en de derde soort wil graag een dealtje maken en is uit op korting.' Die laatste soort is nogal dikgezaaid bij De Limieten; vaak zijn het succesvolle zakenmensen, die gewend zijn om te wheelen en te dealen.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7484

