



'Coniferen zijn voor ons stabiele productgroep gebleken'

Voor de Nederlandse afzetmarkt wordt de conifeer geleidelijk aan weer belangrijker. Kees Mocking van Boomkwekerij Mocking maakt er niet om. Voor hem is de productie van grote solitaire coniferen als *Thuja*, *Chamaecyparis* en *Taxus* de stabiele kurk waarop zijn bedrijf drijft en (bijna) altijd heeft gedreven.

Auteur: Hein van Iersel

Kees Mocking oogt jong en vitaal; je zou hem zeker niet de 63 jaren geven die hij al achter zich heeft. Als ik een halfuur te vroeg de plaats op draai, is hij druk bezig om een aantal Deense karren met coniferen klaar te zetten. 'Ik herken jou wel', roept Mocking al van verre. 'Pak maar een kop koffie. Eerst even dit afmaken; dadelijk komen ze deze planten ophalen.'

De koffie van Mocking is niet geweldig, maar dat wordt meer dan goedge maakt door het vrolijke en jongensachtige enthousiasme waarmee de kweker je meevoert in de geschiedenis en opzet van zijn bedrijf. Wat blijkt: Mocking is allesbehalve een standaard kweker; hij is een 'bekeerde' ic-verpleegkundige, die pas op iets latere leeftijd in de boomkwekerij is beland.

'Ik werkte als verpleegkundige in het Radboud-ziekenhuis in Nijmegen en had een collega die als uit de hand gelopen hobby *Pinus* kweekte. Dat vond ik wel leuk. Ik heb me toen ingeschreven op een boomteeltvakschool in Breda, die toen nog gerund werd door de DLV. Dat bleek een goede greep, want door die opleiding kon ik een vliegende start maken. Ik had 35 klasgenoten, die thuis allemaal een kwekerij hadden. Al snel was het



3 min. leestijd



was mijn ambitie om zelfstandig ondernemer te worden, maar vooral de kans om in de buitenlucht te werken en op het platteland te wonen. Ik begon in Achterveld met 4 hectare en kon doorgroeien naar 12 hectare.'

Windhorst

Mocking: 'Mijn grootste mazzel was dat ik precies op de route van Boskoop naar het noorden zat. Mijn vaste transporteur Windhorst kwam twee keer per dag over verkeersplein Hoevelaken gereden, en ik kon makkelijk 1000 tot 1500 bomen per dag klaarzetten. Ik had verse grond, kon goede kwaliteit leveren en had vooral klanten die een slagje

meer kwaliteit wilden. Kortom: het bedrijf draaide goed; er was afzet via de traditionele handelaren in Boskoop, maar ook het bemiddelingsbureau van de VBA in Aalsmeer was belangrijk. Dit vormde een stabiele basis onder het bedrijf. Het gaf rust, omdat ik alleen met kweken bezig kon zijn. Een jaar of vijf geleden verloor ik in één keer mijn belangrijkste afnemer. Er was meer aanbod, meer concurrentie en een prijsval in de coniferen, waaraan je dan niet meteen wilt toegeven. In Brabant en ook in Oost-Nederland waren kwekers die wat ik deed veel grootschaliger deden en vooral ook scherper aan de prijs waren. Ik had dus een probleem. Dat heb ik opgelost door een aantal jaren buiten de

KWEKERIJ KEES MOCKING

Naam bedrijf: Boomkwekerij Kees Mocking

Naam eigenaar: Kees Mocking

Omzet: categorie dus tussen xx en xx

Oppericht in: 1987

Aantal hectares: 7

Dominante grondslag: Lemig zand

Aantal medewerkers: 1

Gespecialiseerd in: coniferen in de volle grond in de maat rond de 200 cm
3 belangrijkste gewassen/soorten:

Chamaecyparis, Taxus en Thuja

0,5 hectare grote bedrijfje in Groesbeek niet meer groot genoeg. Ik kon 20.000 coniferen planten op die halve hectare die mijn eerste kwekerij groot was, maar die was ik in een mum van tijd kwijt. Gelukkig kon ik terecht bij het ouderlijk huis in Achterveld. Het was toen ook niet meer te combineren met mijn baan in het ziekenhuis. De belangrijkste reden om de switch te maken van een veilige baan in het ziekenhuis naar de boomkwekerij,



De beste investering ooit, Een SMA Tool Carrier.

Kees Möcking en zijn Poolse medewerker.



deur te werken als adviseur arbo en gezondheid. Gelukkig bleek het afzetprobleem niet al te ernstig en binnen een halfjaar had ik mijn afzet weer op orde. De coniferen die ik nu kweek, gaan met name naar de Scandinavische landen en Duitsland. Internetbedrijven zijn belangrijk geworden, onder andere Plantinavia.se, maar ook tuincentra, afhaalcentra en plaatselijke hoveniers. Webshops worden sowieso steeds belangrijker. Zweden en Finland zijn interessant omdat het groeiseizoen daar zoveel korter is, waardoor de teelt bij ons in Nederland goedkoper uitvalt. Daarnaast eist Scandinavië een bepaalde kwaliteit waaraan je je moet houden. Als een plant te los gegroeid is en er valt een dik pak

sneeuw op, heb je kans dat er takken uit breken. Dat betekent dat je alle dubbele toppen eruit moet knippen en de plant door snoeien compact moet houden.'

Afbouwen

Mocking ziet er nog jong uit. Dat wil niet zeggen dat hij niet met zijn pensionering bezig is. Pas geleden heeft hij de eerste stap genomen en 5 hectare grond afgestoten. Hij hoopt dat hij binnen drie à vier jaar alle gewassen van de kwekerij kwijt is. Zijn ideaalbeeld is dat hij op het bedrijf kan blijven wonen en de grond kan verhuren, bijvoorbeeld aan een Opheusdensedse kweker. Veel

kwekers in Opheusden zijn op zoek naar goede zandgrond – tenminste, dat verwacht Mocking – omdat ze daarop planten kunnen kweken die in de Opheusdensedse klei minder goed groeien. Daarnaast is Opheusden maximaal een uur rijden. 'Mijn terrein is goed gedraineerd en is voorzien van een vaste regeninstallatie. Je kunt dus meteen aan de slag.' Na zijn afscheid van de kwekerij kan hij dan misschien nog wat bijverdienen met de caravanstalling die hij op het erf heeft en die hij van zijn vader heeft overgenomen.

Mechanisatie

Efficiency is belangrijk voor Mocking. 'Wat dat betreft, probeer ik de lat zo hoog mogelijk te leggen. Vroeger had je een plant een paar keer in de hand. Nu zetten we de kluiten van het plantbed op de pallets of boxen. Er hoeft nagenoeg niet meer overgeladen te worden in de schuur; alle orders komen kant-en-klaar in de loods aan. Dit geeft een enorme besparing in tijd.'

'Mijn beste investering ooit is een SMA-toolcarrier, een handige multifunctionele verzorgingsmachine waarmee ik bijna alles kan doen. Dit houdt in schoffelen, gewasbescherming, onkruidbestrijding, ondersnijden en het doseren van meststoffen. Ook kan er een snoeischaar van bijna 2 meter onder bevestigd worden; hiermee zijn de coniferen in vijf tot tien seconden perfect en uniform geknipt. Er is momenteel een heel nieuwe generatie van dit soort machines op de markt. De machines van Ezendam zijn technisch beter en gebruiksvriendelijker.'

Vijftien jaar geleden kwam Robert Tannenbaum in dienst. Robert komt uit Polen, maar is in al die jaren behoorlijk ingeburgerd. Hij is ook een echte vakkracht geworden, die het werk nog steeds met veel enthousiasme verricht. De onderlinge verhouding is ook goed te noemen. Er zijn duidelijke afspraken gemaakt over de werkverdeling, waardoor alles soepel verloopt.

Daarnaast is er nog een belangrijke figuur aanwezig, en dat is echtgenote Erica Mocking. Zij neemt een centrale plaats in. Je kunt haar de spil van het bedrijf noemen, de belangrijkste regulerende kracht in het bedrijf en het gezin.



Be social

Scan of ga naar:

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