



# 'Met bomen kweken maak ik mezelf blij'

*Young grower* en LTO-bestuurslid Hendrikkx bouwt kwekerij van de grond af aan op

**LTO-bestuurslid Sander Hendrikkx begon ooit als hovenier, maar kon de verleiding niet weerstaan om bomen te gaan kweken. 'Met hovenierswerk maak je particulieren blij, maar met bomen kweken maak ik vooral mezelf heel erg blij.' Aan het hovenierswerk hield de kweker wel een voorkeur over voor grote maten, waarmee hij nu een nichemarkt bedient.**

Auteur: Santi Raats

Hendrikkx' ouders hadden een melkveebedrijf, dat zijn jongere broer overnam. 'Ik heb van jongs af aan vaak meegeholpen, maar had altijd meer interesse in werken op het land met de gewassen dan met de koeien. Vanaf ongeveer mijn veertiende vond ik biologie op school leuk en werkte ik bij een kweker in de buurt. Ik bouwde op die leeftijd ook zelf een tunneltje, waarin ik stekken had staan.' Hendrikkx wilde aanvankelijk starten met de boomteeltopleiding, maar in dat jaar waren er te weinig aanmeldingen om de opleiding van start te laten gaan. Daarom deed hij eerst de

vierjarige hoveniersopleiding in Breda, en daarna de opleiding tuin- en akkerbouw aan de Has in 's-Hertogenbosch, waarvan het laatste jaar de specialisatie boomkwekerij.

'Op mijn vijftiende huurde ik een halve hectare grond van een neef van mijn vader, waar hij niet zoveel mee deed. Daar zette ik *Taxus* en *Prunus* op. Naast school deed ik het onderhoud bij mensen in de tuin. Zodra ik klaar was met school, in 2007, schreef ik Hendrikkx Groenvormen in bij de Kamer van Koophandel. In het begin deed ik overdag

vooral tuinaanleg en -onderhoud. 's Avonds en in het weekend werkte ik op de kwekerij. Langzaam heb ik de kwekerij uitgebouwd, tot het moment dat ik van het hovenierswerk afscheid kon nemen.'

## **Bedrijfsgrootte**

Het bedrijf is nu 20 hectare groot, waarvan 4 hectare groenbemesting. Aan huis heeft Hendrikkx 7,5 hectare grond in eigendom, de rest huurt hij. Spijt van zijn keuze heeft Hendrikkx nooit gehad. 'In de boomkwekerij ervaar ik vrijheid', zegt hij. 'Als alles goed groeit en netjes is, dan geeft dat een kick.'



 6 min. leestijd

### Assortiment

Hendrikk kweekt en verhandelt groenblijvende haag- en vormplanten uit de volle grond. Hij is gespecialiseerd in grote maten en langdurige teelten. Meestal begint hij met P9's, die vervolgens drie tot vier jaar op zijn kwekerij staan en na verplanting nogmaals drie tot vier jaar staan. De planten worden opgekweekt tot twee à drie meter hoogte. Plantgoed koopt hij in bij andere kwekers in de buurt. De plantafstanden zijn groot en alles wordt machinaal geroid. Tussen de rijen liggen grasbanen, die worden gemaaid. Op de rij wordt onkruidvorming zoveel mogelijk tegengegaan door er met de mulchwagen langs te rijden. Deze strooit mulch onder de planten door. Met deze compostlaag wil Hendrikk ook het bodemleven stimuleren en de vochtopnamecapaciteit verbeteren.

De kweker heeft zich toegespitst op zijn assortiment door zijn jarenlange ervaring met hovenierswerk. 'Ik zag dat mensen groot plantmateriaal inzetten om privacy en een gevoel van veiligheid te creëren, of om doorgangen te beperken. Mensen willen groen dat jaarrond dicht zit. Daarom ben ik mijn planten op afstand gaan zetten, om tot grotere maten te komen en de kwaliteit te waarborgen. Ook heb ik bewust gekozen voor groenblijvende planten. Daarnaast hebben we ook vormplanten, onder andere bollen van 0,8 tot 1,5 meter doorsnede. De vraag is stabiel. De eindgebruikers zitten veelal in het hogere segment. Directe klanten zijn bedrijven die de lijsten van hoveniers compleet maken, maar ook andere



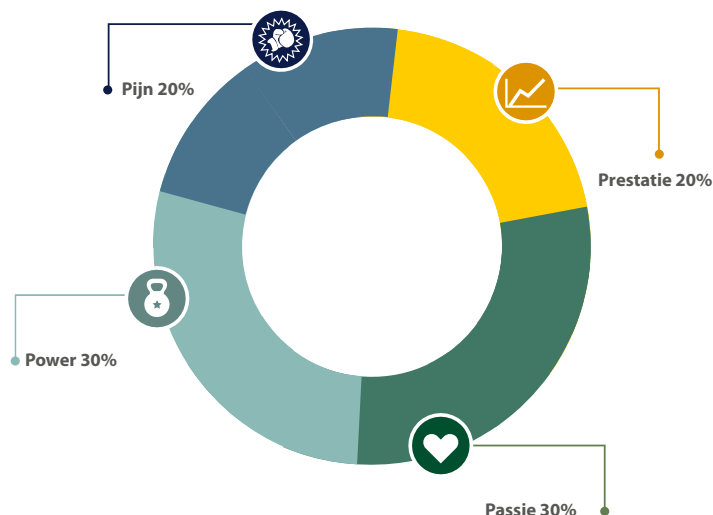
Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

boomkwekerijen. Ons plantgoed komt vaak projectmatig in de tuin van een klant terecht, omdat deze bijvoorbeeld een massieve structuur zoals een wolkenveld wil of een grote lange haag. Voor massieve beplanting, die gedrongen en breed in groei moet zijn in plaats van in de hoogte, toppen we het plantgoed, terwijl we niet snoeien aan de zijkant. Pas als de planten bij elkaar staan, bereiken ze hun eindvorm. Als we in het voorjaar al weten dat een klant in het najaar haagelementen wil hebben van bijvoorbeeld 1,80 meter hoog, toppen we het plantgoed op de gewenste hoogte. Dan is het in het najaar hoog genoeg geworden.'

### Groei

Hendrikk is een bescheiden, uitgebalanceerde persoon, die liever zijn producten voor zich laat spreken. Op dezelfde manier wenst hij met zijn bedrijf te groeien. Hij werkt samen met zijn vriendin Yvonne, die mede de administratie doet, een vaste medewerker en twee zzp'ers, maar hij kan er alweer bijna een medewerker bij gebruiken. 'Qua areaal groei ik ongeveer één hectare per jaar. Ik probeer gelijkmatig te groeien en doe dat door altijd vooruit te kijken. Zo denk ik vooraf na hoe ik

Ambitie kan langs vele wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Sander Hendrikk:





NAAM	Sander Hendrikk
GEBOORTEDATUM	07-10-1981
GEBOORTEPLAATS	Diessen
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin Yvonne, dochters Suze (5) en Lynn (3)
FUNCTIE	Eigenaar
BEDRIJF	Hendrikk Groenvormen
HOBBY'S	Mountainbiken, maar ook het werk is hobby
WILDE VROEG WORDEN	Wist hij nooit echt. Ooit geroepen: 'Verpleger'



## ‘Mensen gebruiken grote maten voor privacy en een gevoel van veiligheid’

de planten ga beregenen. Staan ze op grond met een put die vergund is? Of moet ik de beregening op een andere manier regelen?’

‘Ook probeer ik altijd gestructureerd te werken. Elk jaar maak ik dezelfde keuzes op basis van dezelfde principes, zoals niet meer opplanten dan wat ik kan verkopen, of niet harder groeien dan financieel mogelijk is. Als je groeit in areaal, moet het bedrijf ook meegroeien qua machines, mensen, financiële buffer, afzet en teeltkennis. Je moet ook niet beloven wat niet mogelijk is. Je moet je goede naam behouden door afspraken altijd na te komen en te doen wat je zegt. Dan straal je vertrouwen uit. Maar groei is denk ik wel onvermijdelijk. Partijen worden groter. Je moet haast wel groeien om interessant te blijven voor de markt. Ik merk dat de vraag en de aantallen toenemen. Klanten vragen

om meerdere partijen. Daarnaast krijgen we er elk jaar klanten bij, de meesten via via.’

### Communicatie

Hendriks staat niet meer zoveel op beurzen als voorheen. De laatste jaren slaat hij weleens een jaar over. ‘Elk jaar op een beurs staan is geen must’, verklaart hij. Ook Facebook gebruikt hij voor het bedrijf, maar niet alleen om klanten aan te trekken of te informeren. ‘Met Facebook laat ik vooral de mensen in de omgeving zien wat ik doe, om good-

will te kweken. Ik wil mensen minimaal tot last zijn. Doordat ik vertel over onze werkzaamheden, weten mensen wat we doen. Soms rijdt er ‘s nachts een trekker voorbij, staan er vrachtwagens op de weg, zijn we ‘s avonds nog bezig met beregenen of dekken we planten af met vorstdoeken. Je kunt beter aan de voorkant informeren dan achteraf.’

### Aansturing

De medewerkers draaien grotendeels zelfstandig, alhoewel Hendriks zelf de klanten te woord



## ‘Elk jaar maak ik dezelfde keuzes, zoals niet harder groeien dan financieel mogelijk is’

staat. Snoeiwerk gebeurt grotendeels met de hand. Zojuist is Hendrikk tien dagen weggeweest en heeft hij probleemloos het werk uit handen gegeven. ‘Ik betrek de jongens bij het maken van keuzes en overleg altijd over hoe we dingen het beste kunnen aanpakken. Doordat ik ze bij het werk betrek, krijgen ze meer feeling voor het werk en het bedrijf. Dat wordt dan ook een stukje van hen. Ik vind het sowieso fijn om te overleggen. Het gebeurt weleens dat ik mijn planning aanpas wanneer de medewerkers ineens met een



goed idee komen. Ook spar ik geregeld met een teeltadviseur en ben ik lid van een studieclub met andere boomkwekers. Naast het uitwisselen van ervaring, handel ik veel op gevoel. Aanvoelen in de teelt is belangrijk: intuïtief weten wanneer je moet bijmesten, beginnen met beregenen of een plaag bestrijden. Gevoel voor planten hebben is vakmanschap. Soms zit ik mis met mijn gevoel, maar dan probeer ik daarvan te leren. Dan handel ik het jaar erop anders. Maar dan zijn de weersomstandigheden ook weer anders, dus eigenlijk moet je telkens opnieuw proberen te luisteren naar je gevoel. Dat is een van de uitdagingen van dit vak.’

### Doorzettingsvermogen

Tegenslagen calculeert de kweker in.

‘Weersomstandigheden zijn altijd een variabele factor. Er zijn al verschillende tegenslagen geweest door vorst, natte weersomstandigheden en te droge weersomstandigheden. Daardoor kampen de gewassen met stress en krijgen ze een tik. Ze groeien slecht of vallen uit. In de boomkwekerij is er in principe altijd wat. Het is de kunst om te proberen de risico’s zoveel mogelijk af te dekken en er zo goed mogelijk mee om te gaan. Zo leggen we doeken over de gewassen om ze te beschermen tegen vorst, en hebben we dit voorjaar druppelleidingen aangelegd op percelen die we met een haspel niet zo makkelijk kunnen beregenen.’ Als Hendrikk planten verliest, ligt hij er niet wakker van, maar kan daar wel stevig van balen. ‘Dan ben ik goed chagrijnig. Ik blijf er niet al te lang in hangen. Je moet toch weer door, nietwaar?’

De zondag besteedt Hendrikk aan zijn gezin: ‘Omdat mijn privéleven belangrijker is dan mijn werk. Als er iets ergs met iemand uit mijn gezin zou gebeuren, is de rest bijzaak.’



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/article/27062/van-n-tunnel-tje-naar-een-goedlopend-bedrijf-in-grote-maten](http://www.boom-in-business.nl/article/27062/van-n-tunnel-tje-naar-een-goedlopend-bedrijf-in-grote-maten)