

‘Plannen en organiseren is

60 uur per week werken is niet erg, vindt Ralph Hoof, zolang je maar weet dat het ook weer rustiger wordt. De jonge boomkweker uit Zevenaar neemt het plantgoedbedrijf van zijn ouders over, een doel dat hij van jongs af aan voor ogen heeft. Reden? De vrijheid van het ondernemerschap en de afwisseling van seizoenen. ‘De onzekerheid waar je vooral in crisistijden mee te maken hebt, zie ik als een uitdaging.’

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Begin april is er genoeg reuring in en om de kassen van Hoof Plantgoedcultures in het Gelderse Zevenaar. Terwijl personeel bezig is met overpotten, is ook het afleverseizoen op gang gekomen. En dat heeft een flinke tijd geduurd, weet Ralph te vertellen. “Door de koude winter lopen we zo’n drie tot vier weken achter. Dat zou qua ruimte straks een probleem kunnen zijn. Doordat twee zaken door elkaar lopen, overpotten en afleveren, is het voorjaar sowieso de drukste tijd voor ons. Eind mei moet alles weg zijn. Wat dan eventueel nog over is, gaat de container in. Dat klinkt misschien hard, maar opnieuw opplanten is geen optie. Dan zit je het jaar erop met een nog grotere productie en bovendien kom je in de knoop met je ruimteplanning.”

WINTERHARD

Ralph vormt de tweede generatie binnen Hoof Plantgoedcultures. Zijn vader Bennie heeft het bedrijf zo’n 40 jaar geleden opgestart. Wat begon met groente, en later bloemen en planten, is uiteindelijk uitgegroeid tot een toonaangevend bedrijf waar uitgangsmateriaal voor de boomkwekerij wordt geproduceerd. “Alle stekken worden één tot vier jaar doorgeweekt”, vertelt Ralph. “De totale productie ligt rond de 2 miljoen stekken per jaar, wat vrij veel is binnen onze branche. Ons assortiment is daarentegen betrekkelijk klein, zo’n 300 verschillende soorten. Jaarlijks proberen we er zo’n 15 nieuwe soorten aan toe te voegen, omdat het belangrijk is dat je continue blijft vernieuwen. Je moet up-to-date zijn voor je klanten. Ons assortiment betreft winterharde producten, waaronder veel coniferen en een paar grote groepen heesters.”

De huidige boomkwekerij is nauwelijks nog vergelijkbaar met het bedrijf van 15 jaar geleden. Op 4,5 hectare grond, waarvan 1,5 hecta-

re glas, wordt nog ongeveer eenderde van het assortiment van toen geteeld. De productie is echter minstens verviervoudigd. De aantallen worden groter en het assortiment kleiner. Het assortiment wordt afgestemd op de markt. Het grootste deel van de afzet gaat naar Oostbloklanden als Tsjechië en Polen waar het bedrijf dan ook op de bekende groenbeurzen te vinden is. Ralph: “Zo’n 70 procent van onze productie wordt verkocht aan kwekers, de rest gaat de handel in. Er gaat relatief weinig op contract.

.....

‘In het begin heeft het
regelmatig gebotst met
mijn vader’

.....

Zeker 40 procent van onze producten verkopen we op afroep, dat is puur gokwerk. Om die reden proberen we zoveel mogelijk het actuele assortiment op internet te plaatsen, zodat (potentiële) kopers goed op de hoogte zijn van wat er in aanbod is.”

HOVENIERSBEDRIJF

Met zijn 34 jaar mag Ralph nog een jonge ondernemer genoemd worden. Toch zit hij al 16 jaar bij zijn ouders in het bedrijf. “Op mijn 18e ben ik er officieel ingestapt. De interesse was er eigenlijk altijd al. Het vrije leven van een ondernemer trok me enorm. Waarom de boomkwekerij? Dat ligt voor de hand, daar ben je nu eenmaal in verweven. En uiteindelijk doe je het ook een beetje voor je ouders. Zelf zou ik het ook prachtig vinden als één van mijn kinderen later het bedrijf wil overnemen. Dat is altijd mooier dan de zaak verkopen. Mijn ouders hebben overname overigens nooit van mij verlangd. Althans, dat hebben ze nooit laten

merken”, lacht Ralph. “Ik ben nooit gepusht of gestuurd in mijn keuze. Wel toen ik eenmaal besloten had dat ik graag het familiebedrijf wilde voortzetten. Het tuincentrum en hoveniersbedrijf dat mijn vader in die tijd nog had werd afgestoten. Daar had ik persoonlijk weinig mee. Sindsdien zijn we ons volledig op de boomkwekerij gaan richten.”

Na de Lagere Tuinbouwschool ging Ralph op kamers in Boskoop om zijn studie aan de Middelbare Tuinbouwschool te voltooien. Op zijn 19e was hij uitgeleerd en ging thuis aan de gang. De overnameplannen, waarover gesproken werd met de boekhouder, lagen op dat moment klaar. “Of ik ooit getwijfeld heb? Misschien als ik ruzie met mijn vader had”, lacht de jonge ondernemer. “In het begin botste het best nog wel eens. Dan hadden we bijvoorbeeld een meningsverschil over de logistiek. Veel dingen gingen op de manier zoals het altijd was gegaan. Als ik andere ideeën had was daar wel ruimte voor, maar er volgde ook commentaar als het niet goed ging. Zoiets heeft allemaal tijd nodig. Later, toen ik zelf wat ouder was en het vertrouwen in elkaar groeide, ging het beter.”

BEDRIJFSVOERING

Ralph heeft één oudere zus die in bedrijfsvername nooit interesse had. Moeder Anneke werkt wel volop mee. Zij deed voorheen de verkoop en doet nu nog een deel van de administratie “Mijn vrouw Susanne is in loondienst en neemt deze taak over. Mijn moeder is 63 jaar en zal over twee jaar stoppen. Mijn vader heeft de leeftijd van 65 inmiddels bereikt en treedt dit jaar uit het bedrijf. De verdeling van aandelen is nu nog 33 – 33 – 33. Voor mijn ouders zal dit steeds minder worden, waarmee het bedrijf met terugkerende kracht op mijn naam komt te staan.” Bennie Hoof is altijd de man van de tuin geweest en zorgt nu nog hoofdzakelijk voor het transport. Ralph is verantwoordelijk voor de inkoop en verkoop en heeft de complete bedrijfsvoering in handen. En dat komt goed uit, want met plannen en organiseren is hij helemaal in zijn element. “De meest gangbare beslissingen neem ik zelf. Bijzondere zaken worden nog wel met mijn ouders besproken. Er komt een moment dat ik niet meer op hen kan terugvallen. Toch zie ik daar niet tegenop, zoiets gaat geleidelijk. Bovendien hebben we een bedrijfsleider aangenomen voor de stekkenproductie en dat werkt perfect.”

Ondanks dat Ralph een man is van het organiseren, is hij ook zeker een ‘groen’ persoon. “Ik ben ongeveer 60 tot 70 procent van mijn tijd op de tuin bezig en dat doe ik graag. Ik sta net

mijn ding'



Ralph Hoof: 'Ik sta net zo lief aan de potmachine, als dat ik op kantoor zit'

zo lief aan de potmachine, als dat ik op kantoor zit. Juist de afwisseling is leuk, zeker met de verschillende seizoenen erbij. In de winter zijn we volop aan het stekken. Dan ben je blij als het klaar is, maar ik kan ook weer uitkijken naar het volgende seizoen. Of er nog vrije tijd over blijft? Ik probeer de weekenden vrij te houden. In het hoogseizoen lukt dat niet en werk ik vaak 50 tot 60 uur, maar dat is niet erg. Als je weet dat het ook weer een keer rustiger wordt, pak je

die vrije tijd later weer terug." De jonge ondernemer heeft een zoon en een dochter. Dat gaat prima samen met het bedrijf. "Ik zie mijn kinderen hele dagen, meer dan iemand die 40 uur van huis is."

VASTIGHEID

Wat betreft de toekomst blijft de boomkweker voorzichtig. "Met plannen ben je momenteel van de economie afhankelijk. Je weet niet waar

je over twee jaar staat. Mijn voorkeur gaat er wel naar uit om meer specifiek werk te doen en alleen de goede kwekerijen te beleveren. Op dit moment is het zo dat als we aan het eind van het seizoen 15 procent van de productie over hebben, je blij bent met iedere klant die belt. Met meer vastigheid kun je dit voorkomen en het biedt zekerheid. Nu weet je vaak niet van tevoren wat je aan wie gaat verkopen. Al zie ik dat wel als een uitdaging."