

‘Eerste jaren zien te overbruggen’

Het ondernemerschap zit in hem, maar met de koeien van zijn vader had Sander Hendriks (28) uit Diessen weinig op. Al snel ontdekte hij zijn passie voor het kweken van planten. Wat op 16-jarige leeftijd begon als hobby is uitgegroeid tot een respectabele boomkwekerij, gespecialiseerd in 5 en 6-jarige teelt. Hiermee probeert de jonge ondernemer nu zijn boterham te verdienen en daar is veel geduld voor nodig.

Tekst en foto: Jeannet Pennings

In het Brabantse plaatsje Diessen, vlakbij de Belgische grens, vinden we de boomkwekerij Hendriks Groenvormen. Sander woont op het moment nog bij zijn ouders verderop in de straat, maar is druk bezig met de bouw van een huis bij zijn kwekerij. Deze grond kocht hij vier jaar geleden aan, toen het fulltime ondernemerschap echt begon. Voor die tijd werkte hij op kleine schaal en studeerde. “Na mijn hoveniersopleiding aan de Middelbare Tuinbouwschool besloot ik naar de HAS Den Bosch te gaan waar ik de studie Tuinbouw/Akkerbouw volgde”, vertelt Sander. “Tets met tuinen, dat wilde ik sowieso. Mijn vader had koeien, maar daar had ik niets mee. Je bent er zeven dagen per week mee bezig, dat moet echt je passie zijn. Tijdens mijn stages kwam ik erachter dat ik het werken met planten verreweg het leukste vond. Ik had een zaterdagbaantje bij een kweker en gaandeweg groeide mijn interesse voor de boomkwekerij.”

RESULTAAT

Op zijn 16e kweekte Sander al zijn eerste stekken naast de boerderij van zijn vader. De grond bleek echter iets te licht, dus huurde hij later een kavel in de buurt. “Op dat moment werd het steeds serieuzer en ga je nadenken wat je wilt kweken en hoe je de afzet gaat organiseren. Ik wist al vrij snel dat ik mijn planten groot wilde laten worden, gemiddeld twee meter hoog. Dit komt hier in de buurt niet veel voor. De meeste kwekers hebben een 2 tot 3-jarige teelt. Bij mij is dat 5 tot 6 jaar. Waarom deze keuze? Mensen willen direct resultaat in de tuin en hebben daar best wat geld voor over. Ik besloot heesters en coniferen te telen, geschikt voor een haag of om vormen van te knippen. Dit is uitgemond in een boomkwekerij van momenteel zo’n 11 hectare groot. Mijn assortiment bestaat hoofdzakelijk uit Ilex, Prunus, Taxus, Buxus, Thuja en Photinia. Het zijn allemaal groenblijvende pro-

ducten, momenteel erg populair, want mensen willen ook in de winter groen in de tuin.”

‘Tegenslagen horen er ook bij en maken je sterk’

De eerste jaren deed Sander het stekwerk zelf, maar vanwege de werkdruk besteedt hij dit nu uit. “We kopen plantgoed in op p9-potten. De eenjarige stekken planten we uit in de volle grond en laten we twee tot drie jaar staan. Een deel hiervan wordt verkocht, de rest planten we voor nog eens drie tot vier jaar uit op een grotere onderlinge afstand.” De producten vinden via diverse handelskanalen hun weg naar de duurdere tuinen, het hogere segment, ook in het buitenland. Zo’n 30% gaat naar België, 20% naar Engeland en 10% naar Duitsland. De ondernemer heeft nu voor het tweede seizoen kunnen afleveren en ziet eindelijk geld in het laatje komen. “Ik ben heel blij dat ik al op jonge leeftijd begonnen ben, want je moet veel geduld hebben met deze teelt. Als ik pas later was gestart had ik flink moeten investeren in groot plantmateriaal en dat is voor een beginnend ondernemer lastig. Voor mij was het nu een kwestie van de eerste jaren zien te overbruggen. Dat is spannend, maar je moet vertrouwen hebben in je doel en eigen kunnen. Nu ik eindelijk volop kan afleveren, is het mooi om te zien dat het financieel uit kan.”

HOVENIERSWERK

De eerste acht jaar heeft de kwekerij vooral veel geld gekost, doordat alles steeds werd verplant. Om de kosten op te vangen pakte Sander ook andere werkzaamheden op. “Na mijn studie aan de HAS Den Bosch heb ik als ZZP’er van

alles gedaan, waaronder hovenierswerk, straten maken en werk op andere kwekerijen. Na twee jaar ben ik daar mee gestopt vanwege tijdsgebrek. Op deze manier heb ik kunnen zien hoe andere bedrijven werken en dat is altijd leerzaam. Momenteel doe ik naast de kwekerij nog steeds hovenierswerk voor particuliere tuinen. Op mijn 16e ben ik ermee begonnen en mijn klantenbestand is steeds verder uitgebreid. Ik heb al veel tuinen gezien en weet wat er leeft onder consumenten en hoveniers. Toch is het streven om de hovenierstak over twee jaar af te stoten. Het wordt steeds moeilijker om beide zaken te combineren, dus moet je keuzes maken. Het liefste ben ik alleen bezig met kweken.”

In zijn laatste studiejaar schreef Sander zich in bij de Kamer van Koophandel. Het ondernemersavontuur kon beginnen. De locatie van de huidige kwekerij kwam te koop en bleek een prima stek. “Dat betekende dat er een ondernemersplan moest komen en ik naar de bank moest voor de financiering. Een spannend tijd, ik had nog weinig om te laten zien. Ik teelde slechts 2 hectare, dus het ging vooral op basis van vertrouwen. Daarbij heb ik zeker geluk gehad, want vier jaar geleden waren het nog andere tijden. Nu zal het veel moeilijker zijn. Bovendien heb ik veel te danken aan mijn ouders die voor mij garant staan, anders was het lastig geweest om alles voor elkaar te krijgen.” Sander beseft dat hij niet op zijn vader kan terugvallen voor teelttechnische adviezen, zoals jongeren die een bedrijf overnemen dat wel hebben. “Hij heeft alleen een stapel koeien”, lacht de ondernemer. “Maar ik kan wel altijd bij mijn ouders terecht voor advies over het runnen van een bedrijf. Verder heb ik veel geleerd tijdens mijn stages en studie. En door tenslotte zelf te ontdekken en een keer je neus te stoten, leer je het beste. Je ervaart zelf de gevolgen als het fout of goed gaat. Voordeel is bovendien dat je geheel je eigen ideeën in het bedrijf kwijt kunt en niet vasthoudt aan de koers van een voorganger.”

ZELFKENNIS

Dat je met een boomkwekerij veel kanten op kunt, maakt het volgens Sander juist zo interessant. “Koeien produceren melk, maar met een kwekerij kun je kiezen tussen vormen, maten, soorten, teelten en ga zo maar door. Geen kwekerij is hetzelfde. Doordat ik geen bedrijf overneem moet ik alles zelf leren. Gelukkig heb ik veel ervaring opgedaan op de kwekerij waar ik op zaterdagdagen werkte en waar mijn passie voor het vak is ontstaan. Verder is het belangrijk dat je als ondernemer veel zelfkennis hebt en dat



Sander Hendriks: 'Ik ben blij dat ik op jonge leeftijd begonnen ben, want je moet veel geduld hebben met deze teelt'

je daar gebruik van maakt. Sterke punten moet je uitbouwen en voor zwakke punten moet je hulp zoeken. Je kunt nu eenmaal niet alles zelf doen. Ik heb ervaren dat het belangrijk is om een goede accountant te hebben en qua teelt is het goed om er regelmatig een adviseur bij te halen om blindheid te voorkomen."

In de toekomst hoopt Sander met zijn kwekerij verder te groeien. Maar wel in stapjes, benadrukt hij, om overzicht te behouden. "Op het

moment groeien we elk jaar met twee hectare. Groeien is overigens niet alleen in productie, ook je afzet, financiële positie, arbeid, ervaring en vakmanschap groeit. Op dit moment komt voor mij de stap naar vast personeel steeds dichterbij, maar dat is erg lastig. Heb je een vorstperiode, zoals afgelopen winter, kun je twee maanden niets doen. Ook naar zoiets moet je toe groeien." De jonge ondernemer benadrukt dat het belangrijk is om vooruit te blijven kijken. "Ik maak elk jaar een begroting

voor vijf jaar. Het is soms moeilijk inschatten, maar ik probeer het toch. Het is belangrijk dat je de kosten en inkomsten voor jezelf goed op een rijtje hebt en dat je terugkijkt op het voorgaande jaar. Hoe ik met tegenslagen om ga? Afgelopen winter nog hadden we vorstschade. Op dat moment zie je het avontuur even niet zitten, maar je kunt er zelf niets aan doen. Het is de kunst om geloof te houden. Tegenslagen horen erbij en maken je sterk. Dat is het mooie aan het ondernemerschap."