

● JONG BESLIST

Het begon eigenlijk als grap, de activiteiten van Frank, Heiko en Marleen Houweling uit Boskoop. Eenmaal 1,5 jaar verder is het uitgegroeid tot een serieuze business. In het kloppende hart van de Nederlandse boomteelt verkopen de broers en zus fruitbomen aan particulieren. De boomkwekerij van hun vader biedt voldoende ruimte en er rust een stuk kennis en ervaring. Binnenkort presenteren de jonge ondernemers zich op Plantarium.

Tekst: Jeannet Pennings

Foto: René Faas

Fruitbomen.net, dat is waar het bedrijf van Marleen (27), Heiko (25) en Frank (17) om draait. Via de webshop bieden zij zo'n 700 verschillende soorten fruitbomen aan. Hoe dit concept is ontstaan? "Eigenlijk bij Heiko", vertellen Frank en Marleen als we hen opzoeken op hun bedrijf. Heiko kan er vanwege zijn werk helaas niet bij zijn. "Hij werkt in een tuincentrum en daar is het idee van ons bedrijf min of meer ontstaan. Heiko ontdekte dat er in tuincentra nauwelijks fruitbomen verkrijgbaar zijn, laat staan met de juiste productinformatie erbij. Specialzaken zitten alleen in gebieden als Limburg en Groningen. Hier in Boskoop zijn de gronden te duur voor fruitbomenteelt." Samen besloten ze het heft in eigen hand te nemen; op 6 januari 2009 werd de website www.fruitbomen.net gelanceerd.

FRUITTUIN

De website was hoofdzakelijk Frank zijn werk. De VWO-leerling gaat volgend jaar informatiekunde studeren, een hele andere richting als de boomkwekerij. "Ik heb als enige thuis altijd interesse gehad in computers. Ontwikkelen vind ik heel leuk, daarom is ons bedrijf nu ideaal voor mij. Het betekent veel uitzoekwerk en in het begin natuurlijk het bouwen van de website. Deze was in eerste instantie puur informatief. Je kunt over fruitbomen heel veel vertellen; over de vrucht, de vorm, de bestuiving enzo-



Marleen en Frank Houweling: 'Over fruitbomen valt heel veel te vertellen'

'We verkopen geen b

voort. Sommige soorten groeien heel moeilijk, dus productkennis is van groot belang. Al snel vroegen bezoekers of wij de bomen ook verkochten en besloten we de website om te bouwen tot webwinkel. Bezoekers kunnen op de website hun eigen fruittuin samenstellen en daarbij kiezen uit zo'n 700 verschillende soorten. Het assortiment bestaat uit alle denkbare bomen waar fruit aan groeit en die het doen in Nederland. Naast de bekende rassen, verkopen we ook veel oude fruitbomen en bijzondere soorten, zoals nashi peren, kakivruchten, pawpaw-vruchten en honingbessen."

Omdat veel mensen het fijn vinden om te zien wat zij kopen stellen Frank, Marleen en Heiko de kwekerij drie dagen per week (maandag, vrijdag en zaterdag) open. "Er staat veel op de website, maar mensen willen graag persoonlijk advies en dat kan op deze manier. We zeggen dan ook wel eens: we verkopen geen fruitbo-

men, maar kennis. Informatie die in tuincentra niet te krijgen is, wat overigens logisch is." De jonge ondernemers proberen alle soorten fruitbomen die zij verkopen op voorraad te hebben. Momenteel is dat lastig, bijna alles is dit voorjaar verkocht. Fruitbomen worden geteeld in de volle grond en 's winters gerooid. Dan zal het aanbod weer op peil zijn.

.....
'We kennen elkaars kracht en vullen elkaar heel goed aan'

.....
De producten worden ingekocht bij kwekers in heel Europa. Hun vader, Henk Houweling, komt daarbij goed van pas. "Hij is al op zijn 19e begonnen als boomkweker", vertelt Marleen. "Erg handig, want hij kent alle kwekers en andersom is men bekend met onze achter-



het leuk om klanten te adviseren." Voor advies is productkennis nodig en dat hebben de jonge ondernemers aardig onder de knie. Heiko is volgens zijn broer en zus de wandelende encyclopedie. "Hij weet er heel veel vanaf, dit is echt zijn hobby. Zijn kast staat vol tuinboeken. Wij weten ook steeds meer van de fruitbomen af, vooral door zelf te ontdekken."

PERSOONLIJK

Vorig voorjaar werd Fruitbomen.net aangemeld bij de Kamer van Koophandel. De drie jonge ondernemers opereren deels onder de vlag van hun vader. "We bouwen het bewust langzaam op. Onlangs kregen we van iemand de vraag naar 1.000 fruitbomen, die hebben we doorgestuurd naar een kweker. Zoals we al zeiden, we verkopen geen bomen, maar kennis. Het heeft een hele persoonlijke benadering." Naast hun werk voor het eigen bedrijf, doen de broers en zus er nog iets naast. Frank zit op school, Heiko werkt vijf dagen – straks vier – per week in een tuincentrum en Marleen volgt haar opleiding en werkt één dag in de week bij Hoogvliet. "Het is een vast stukje inkomen", vertelt ze. "Daarnaast vindt ik het lekker om ook in een andere werkring te opereren, anders ben je altijd thuis bezig. Wel is het erg leuk om met je broers samen te werken. We kennen elkaars kracht en weten wat we aan elkaar hebben. Een nadeel? Je hebt nooit een vrije dag. Elke dag worden er bestellingen geplaatst en moeten de producten onderhouden worden." Frank: "Vrienden die weten dat je ondernemer bent, denken dat je ook direct veel geld verdient. Er gaat echter ontzettend veel tijd in zitten, zeker in het begin, dat staat niet in verhouding. Daarom doen we er nu allemaal nog wat naast."

omen, maar kennis'

naam. Daarnaast kan hij ons altijd van advies voorzien."

OVERNAME

Henk Houweling teelde de eerste jaren van zijn boomkwekerij vooral rozen, buxus en ilex. Eerst alleen, en later met zijn vrouw Corry. Marleen: "Tien jaar geleden kreeg mijn vader rugklachten, waardoor de bomen te zwaar werden. Hij is overgestapt op snijgroen. Op kleine schaal teelt hij nu hortensia en Corylus." Ondanks dat de drie kinderen regelmatig meehielpen op de kwekerij, was de intentie om de zaak over te nemen er niet. "Heiko heeft nog de meest groene vingers van ons", vertellen Marleen en Frank. "Hij vond het geweldig en had een eigen stukje tuin op de kwekerij. Toch ligt zijn interesse meer bij het adviseren. Zelf kregen we natuurlijk wel alles mee van de kwekerij. Zoals in elk ondernemersgezin werd er aan tafel altijd over planten gepraat. Maar wij wilden de zaak niet

overnemen. Het bedrijf was al verouderd, dus dat zou veel investeringen en uitbreiding betekenen."

Marleen koos wel voor de Middelbare Tuinbouwschool waar zij de opleiding Plantenteelt en Management heeft gevolgd. "Daarna verhuisde ik naar Zwolle, maar kon daar geen baan in het groen vinden. Uiteindelijk ben ik in de winkelsector terechtgekomen. Vorig jaar ben ik terug gekomen naar Boskoop en op de kwekerij. Ik heb er negen jaar niets mee gedaan en wist ook een hoop soortnamen niet meer. Nu groei ik er langzaam weer in." De opstart van het eigen bedrijf betekende voor Marleen een nieuwe uitdaging, ze is een opleiding boekhouding gestart en dat bevalt erg goed. Frank: "Het is leuk dat we allemaal ons eigen ding doen binnen het bedrijf. Heiko vindt het bijvoorbeeld leuk om de voorraad bij te houden en de planten te onderhouden. Dat is weer niets voor mij. Ik ben van de website en alle drie vinden we

Waar het schip in de toekomst strandt weten Heiko, Frank en Marleen nog niet. "Tot nu toe is het zo dat klanten ons sturen. Een voorbeeld is onze bezorgdienst. We bezorgen alleen in Zuid-Holland en Utrecht, omdat verder weg niet te doen is voor ons. Dat geldt voor klanten andersom ook. Na aanleiding van een vraag van een klant uit Groningen onderzoeken we nu of we kleine producten ook met pakketpost kunnen opsturen. We verkopen veel jonge producten. In de toekomst willen we ook graag meer oudere bomen verkopen, want die zijn populair. De bedoeling is dat we, met behulp van onze vader, zelf een stuk kwekerij erbij gaan doen, zodat we twee jaar oude producten zelf kunnen doorkweken." Wat betreft klanten richten de ondernemers zich niet op een specifieke groep. "We helpen mensen die voor één boom komen net zo lief als grote klanten. Die laatste hebben we ook veel, bijvoorbeeld mensen met volkstuinten, waardoor we de prijs laag kunnen houden. Er zijn bij ons geen belangrijke of onbelangrijke klanten. Inmiddels weten mensen ons aardig te vinden. Eerst via de website, maar ook steeds vaker via via. Daarnaast staan we op beurzen, waaronder Plantarium straks. Het is handig dat ook steeds meer kwekers ons kennen."