

Voor deze aflevering in de serie Passie melden we ons bij Mart Bakker (65), directeur van kistenfabriek M. Bakker & Zonen B.V. Het bedrijf kent een lange geschiedenis: in 2014 viert de kistenfabriek zijn honderdjarig bestaan. Als het aan de huidige directeur ligt, is hij daar nog volop bij betrokken. Zijn werk is zijn passie. 'Ik ben nog niet zover dat ik de hele dag achter een golfbal aan wil lopen.'

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

De kistenfabriek van Bakker heeft de nodige ups en downs gekend, op en neer bewegend met de economische fluctuaties en ontwikkelingen in de bollensector. Mart Bakker groeide op naast het bedrijf - dat destijds was gevestigd aan de Hoofdstraat in Sassenheim - en bracht er vele uren door in het hout en bij zijn vader op kantoor. "Hij vond het leuk als ik hielp, maar ik hoefde van hem niet per se het bedrijf over te nemen", vertelt Bakker nu. "Het was altijd hard werken en soms vechten om het hoofd boven water te houden. Ik had al van jongs af aan belangstelling voor de bloembollenhandel en dat moedigde hij ook aan." Bakker werd hierin geïnspireerd door zijn oom die zich als reiziger in de bloembollen uiteindelijk in Amerika vestigde. Bakker volgde de middelbare tuinbouwschool en werkte een half jaar in Zweden en een half jaar in Engeland om werkervaring op te doen. Vervolgens riep de militaire dienstplicht. Terwijl hij nog in dienst zat, regelde hij de vereiste papieren om een exportbedrijf te kunnen starten. "Na mijn diensttijd zou ik daarmee beginnen."

WADDENEILAND

Op aandringen van zijn moeder ging hij na zijn militaire dienst eerst zijn vader helpen op de zaak. "Dat zou ik een zomer doen. Daar is het niet bij gebleven." Bakker werd - tegen zijn verwachting in - alsnog gegrepen door het bedrijf. Hij is er nooit meer weggegaan. "Mijn vader heeft mij vrij snel het vertrouwen gegeven. In 1972 heb ik het bedrijf van hem overgenomen. Het fijne van een eigen bedrijf is dat je je eigen ideeën kunt realiseren. Dat heb ik altijd met veel plezier gedaan." En dat terwijl het voor de kistenfabriek niet altijd makkelijk was om het hoofd boven water te houden. "Ik heb ons bedrijf wel eens vergeleken met een waddeneiland: aan de ene kant groeit het aan, en aan de andere kant kalft het af. In de loop der jaren zijn er namelijk ook producten verdwenen, zoals de gaasbak." In het begin was het 'pionieren'. "Ik ging op stap met een namenlijst van gladiolenkwekers - van Noord-Limburg tot de Noordoostpolder - en klopte overal aan om klanten binnen te halen."

.....
'Hout is een natuurlijk product dat past bij bloembollen; het neemt vocht op en geeft vocht af wanneer dat nodig is'
.....

Toen hij het bedrijf van zijn vader overnam, was de concurrentie flink. "Wij hadden het geluk dat we wat kistenwerk van aannemers konden overnemen, inclusief de klanten, waardoor onze orderportefeuille groeide. Bovendien hebben wij flink kunnen profiteren van de groeiende handel op Japan. Wij leverden zogeheten tray cases, waarbij twee gaasbakken op elkaar waren gestapeld. Daarvan hebben wij er destijds duizenden gemaakt." Ook de fusie met collegabedrijf Elka speelde Bakker in de kaart. "Zij maakten veel gaasbakken. Op een gegeven moment produceerden we er zo'n 400.000 per jaar. Later is dit product verdrongen door de kuubkist." Door de overname van de firma J.A. Pijpers kon Bakker de markt van de houten machineverpakkingen betreden.

TERREIN VERLEGD

Tegenwoordig heeft de kistenfabriek ruim tachtig medewerkers in dienst. "In de piektijd - van juli tot en met september en van december tot en met januari - vullen we ons vaste medewerkersbestand aan met tijdelijke krachten uit Polen." Naast kuubkisten en gaasbakken, produceert Bakker ook wijnkistjes, landbouwkisten, kisten voor luchtvervoer, displays, witloftrekken, bomenkratten en houten broeibakken met een kunststof binnenwerk. "We hebben steeds weer ons terrein verlegd om te kunnen blijven inspelen op de wensen van de markt." Drie jaar geleden heeft de onderneming zich gevestigd aan de Akervoorderlaan in Lisse. "Het heeft lang geduurd voordat alle vergunningen rond waren, want de bestemming moest worden veranderd. Nu we hier eenmaal zitten, bevalt



Mart Bakker: 'Altijd nadenken over nieuwe producten'

'Prachtig om hi

het uitstekend. We hebben de ruimte en het pand is goed bereikbaar."

Hoewel menigeen op zijn 65ste besluit van zijn pensioen te gaan genieten, maakt Bakker nog niet de indruk al zover te zijn. Zijn bedrijf is immers zijn passie, en via dat bedrijf houdt hij contact met zijn eerste liefde: de bollensector. "Ik heb enorm veel bewondering voor ondernemers in deze sector. Zij moeten tegenwoordig van zoveel markten thuis zijn om hun bedrijf te kunnen runnen: technisch, bedrijfskundig, commercieel én vakinhoudelijk. Nog altijd geniet ik enorm van de contacten die ik heb met afnemers, om te horen waar ze mee bezig zijn en te bedenken hoe wij daarop kunnen inspelen. Ik ben altijd aan het nadenken over nieuwe producten. Zo zag ik laatst in een supermarkt in Finland een rek staan dat ook goed in onze collectie zou passen. Ik heb er meteen een foto gemaakt. Jaren geleden heb ik nog samen met - de inmiddels helaas overleden - Henk van Dam gewerkt



ier nog bij betrokken te zijn'

aan de ontwikkeling van een gaasbak met een houten bodem. Ik zie nóg voor me hoe hij bij het eerste proefexemplaar met zijn vuist een enorm gat in de bodem sloeg. Dat ontwerp is het dus niet geworden."

NATUURLIJK

Wat Bakker betreft, is hout verreweg te prefereren voor de verwerking en opslag van bloembollen. "Hout is een natuurlijk product dat past bij bloembollen. Het neemt vocht op en geeft vocht af wanneer dat nodig is, het heeft een natuurlijke, regulerende werking. Verder is aangetoond dat een houten presentatie beter verkoopt omdat consumenten dan sneller de link leggen met de natuur. Een ideale combinatie met bloembollen." Bakker maakt onder andere ook de presentatiekistjes voor de firma Willem & Drees die producten van lokale agrariërs in supermarkten aanbieden. "Die natuurlijke, bijna nostalgische uitstraling spreekt consumenten erg aan. Voor Willem & Drees werkt

het goed." Overigens heeft ook de houtsector te maken met strenge milieu-eisen. Zo moet het hout FSC-gecertificeerd zijn, moeten handelaren zijn aangesloten bij een branchevereniging en moet al het hout op temperatuur behandeld zijn om het dennenaaltje tegen te gaan. "De lat komt steeds hoger te liggen."

Bij gebrek aan opvolgers binnen het gezin - Bakker's zoon studeerde sociale wetenschappen - heeft de ondernemer geregeld dat het zittende managementteam na zijn vertrek de

kistenfabriek overneemt. "Samen zijn zij al negentig jaar aan het bedrijf verbonden en ik heb alle vertrouwen in ze. Ik wil de overname graag goed geregeld hebben om de continuïteit van het bedrijf te kunnen waarborgen. De meeste mensen werken hier al minimaal twintig jaar of langer, daaraan zijn we wel iets verplicht." Een datum voor zijn afscheid heeft Bakker nog niet vastgesteld, maar zeker is wel dat hij de viering van het honderdjarig bestaan in 2014 nog wil meemaken. Het afbouwen is al enigszins ingezet. "Ik begin later en werk wat korter. Ik richt mij volledig op de houtinkoop - wij werken met Noord-Europees vurenhout - en sommige van die relaties dateren al van voor de Tweede Wereldoorlog. Ik vind het leuk om die contacten zelf te onderhouden. Overigens loopt steeds meer van de feitelijke inkoop via internet." De laatste jaren is de houthandel door schaarste geconfronteerd met een flinke prijsstijging. "Dat moeten wij doorrekenen in onze producten. Daar zit de bollensector natuurlijk niet op te wachten. Dus ga ik met klanten praten om het uit te leggen. Relatiebeheer is sowieso mijn taak. Zo breng ik zelf altijd de bollenpakketten langs bij onze klanten."

ENERGIEK

Tijdens het interview en ook bij de rondleiding door het bedrijf valt op hoe energiek Bakker is. "Daarom wil ik ook niet stoppen met mijn passie. Zo lang ik gezond blijf, wil ik erbij betrokken blijven. Ik ben nog niet zover dat ik de hele dag achter een golfbal wil aanlopen. Dit werk hoort bij mijn leven, ik heb dit altijd met zoveel hartstocht gedaan." Hoe moeilijk de markt ook was, Bakker wilde altijd een plus op de jaarrekening kunnen noteren. "Elk jaar wilde ik een beetje groeien en dat is aardig gelukt doordat we steeds opnieuw met nieuwe producten kwamen." Het bedrijf zit in hem, zoals hij het zelf omschrijft. "Het is er al mijn hele leven." Toch kan hij het ook prima van zich afzetten. Hij heeft niet het idee dat zijn passie ten koste is gegaan van zijn privéleven. "Er was altijd tijd voor het gezin. Verder heb ik in mijn vrije tijd altijd gevoetbald en ga ik regelmatig met mijn vrouw naar de stad of naar de bioscoop. Privé en werk waren altijd goed in balans, ik was nooit volledig ondergedompeld in zakelijke beslommeringen. Alleen in de zomermaanden was het koortsachtig, dan was er ook geen tijd om op vakantie te gaan. Maar, dat haalden we dan later wel weer in. Eigenlijk bezorgt deze passie mij alleen maar plezier."

Resumé

Oké, zijn knieën zijn niet meer optimaal, dus voetballen gaat niet meer. Maar, dat betekent niet dat hij geen bedrijf meer kan runnen. Mart Bakker (65) is dan ook nog elke werkdag van de week te vinden op de kistenfabriek aan de Akervoorderlaan in Lisse. Al vanaf zijn geboorte maakt M. Bakker & Zonen B.V. deel uit van zijn leven. En wat Bakker betreft, blijft dat nog wel even zo.