

Ze zijn verantwoordelijk voor acht man personeel, 25 hectare teelt en een goede afzet naar binnen- en buitenland: Rens (35) en Wouter (29) van den Oever. In het Brabantse Son en Breugel telen de broers heesters, coniferen en sierbomen in een breed assortiment. Het overgrote deel gaat in 12 liter containers de deur uit, een vrij beperkte markt. De producten moeten de blikvangers in het tuincentrum zijn.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

Op een maandagmiddag reizen we af naar het oosten van de provincie Noord-Brabant. Aan de rand van het plaatsje Son en Breugel, vlakbij Eindhoven, doemt langzaam maar zeker een containerveld op. Even verder ligt de in mist gehulde Boomkwekerij M. van den Oever V.O.F. Op kantoor worden we ontvangen door de 29-jarige Wouter van den Oever, en even later schuift ook broer Rens aan. Samen met hun ouders Martien en Annie van den Oever runnen zij het familiebedrijf. "Het was in eerste instantie een gemengd bedrijf", vertelt Wouter. "Mijn vader heeft 35 jaar geleden de varkenshouderij van opa overgenomen. Al vrij snel kwam daar de boomkwekerijproductie in de volle grond bij. Zoals gebruikelijk hier in Brabant betrof dat de teelt van coniferen. Pas later kwamen de bladverliezende en bladbehoudende heesters erbij. Eind jaren '90 zijn mijn ouders volledig overgestapt. Ze hebben flink geïnvesteerd in de boomkwekerij en de teelt fors uitgebreid."

#### IN POT GEKWEEST

Bij het besluit tot uitbreiding van de boomkwekerij speelde bedrijfsvoortzetting zeker een rol. Martien en Annie hebben vier kinderen, waarvan twee de ambitie hadden om in hun ouders voetsporen te treden. Rens wist dat al op vrij jonge leeftijd. Hij volgde zijn opleiding aan de HAS Den Bosch en stapte acht jaar geleden in het bedrijf. Wouter deed dat vier jaar later,

# 'Boomkwekerij hee



Rens (links) en Wouter van den Oever: 'Een brede spreiding van afzetlanden is voor ons belangrijk'

nadat ook hij de HAS Den Bosch had gedaan. "Toen ik eenmaal in de sector bezig was, zag ik welke mooie kansen er thuis lagen. Het bedrijf is de afgelopen jaren sterk ontwikkeld en is daardoor alleen maar interessanter geworden. Wij hebben na onze studie allebei eerst een aantal jaren ergens anders gewerkt om ervaring op te doen. Nu zitten wij in een V.O.F. met onze ouders die langzaam gaan minderen. Mijn moeder doet dat al; mijn vader werkt nog volop mee. Binnen nu en vier jaar zullen Rens en ik het bedrijf overnemen."

De taakverdeling binnen het bedrijf is helder. Rens is de man met de groene vingers en

is verantwoordelijk voor de teelt en het personeel. Wouter heeft de verkoop en de administratie onder zijn hoede en Martien zorgt voor de inkoop van het uitgangsmateriaal en het transport "Wij telen heesters, coniferen en sierbomen vanaf p9", vertelt Rens. "Het assortiment is met zo'n 220 soorten heel breed. Enkele belangrijke teelten zijn Hydrangea, Magnolia, Photinia, Prunus en Viburnum. Daarnaast spelen nieuwigheden de laatste jaren een prominente rol. Het wekt interesse en klanten vragen er om. Het plantgoed kopen we in en wordt uitgeplant in de volle grond. Na gemiddeld twee jaar worden de planten gerooid en opgepot. Vervolgens staan ze één groeiseizoen



# eft goud in handen'



op het containerveld." Rens benadrukt dat de producten in pot gekweekt worden en niet erin gedrukt.

## 12 LITER

Ongeveer de helft van het uitgangsmateriaal voor de containerteelt wordt gekweekt op de eigen vollegrondspcelen. De andere helft wordt in 3 liter potten, of ook als vollegronds-materiaal, aangekocht en direct opgepot. "Som-mige soorten zijn niet rendabel om zelf te kwe-ken", leggen de broers uit. "Bovendien maakt het ons een stuk flexibeler. In februari beginnen we met oppotten tot Koninginnedag, waarna we in de zomer de eerste producten al afleve-

ren. Door middel van inkoop kunnen wij snel-ler inspelen op de veranderende vraag. Gewas-sen die moeilijk in grotere partijen in te kopen zijn, kweken we zelf. Vaak zijn dit meerjarige teelten van houtige, veredelde gewassen. Vol-doende uitgangsmateriaal is hiermee gewaar-borgd."

## 'De vraag naar kluitproducten krimpt en de containerteelt groeit'

Zo'n 80 procent van de totale productie van Van den Oever betreft de 12 liter containers. Daar is de kwekerij op ingericht. "De sierbomen pas-sen niet in onze vollegrondsteelt en telen we in 15 en 18 liter potten. Tot slot hebben we nog 45 liter containers met heesters en coniferen van-af 2 meter. Voorheen werden deze met kluit geleverd, maar de vraag naar kluitproducten wordt steeds kleiner. Bovendien zorgt de pro-ductie in containers voor een goede kwaliteit. Je laat de wortels met rust, bent minder afhan-kelijk van weersomstandigheden en kan jaar-rond leveren. Bovendien kun je de consument een schoon en gemakkelijk product leveren."

## GROEI TUINCENTRA

De afnemers van Van den Oever zijn afhaalcen-tra (cash en carry's), exporteurs, handelskwe-kerijen en tuincentra, welke Wouter regelmatig probeert te bezoeken. "De afzetverhouding binnen- en buitenland is bij ons 50-50", vertelt hij. "Maar uiteindelijk belandt misschien wel 80 procent in het buitenland. We exporteren zelf naar België, Frankrijk, Italië, Engeland, Duits-land, Oostenrijk, Zwitserland, Polen Tsjechië, Slowakije en Scandinavië. Oost-Europa is een markt met potentie, maar niet al onze produc-ten zijn winterhard genoeg. Voor ons is voor-

al de brede spreiding van afzetlanden prettig. Toen Engeland instortte, hebben Rusland en Duitsland dat opgevangen. Nu plust Frankrijk bij ons terwijl Nederland iets achterblijft."

De plantenverkoop op tuincentra verschuift steeds meer naar de zomer en het voorjaar. Door hun zwaardere sortiment leveren Rens en Wouter echter nog een groot deel in het najaar, zo'n 40 procent. "De najaarspiek zien we de laatste jaren verschuiven naar augustus en september. Maar we hebben een goe-de spreiding met tien maanden handel. Dit is mede dankzij ons aanbod visueel aantrekkelij-ke producten, waardoor de afzet naar tuincen-tra de laatste jaren flink is gegroeid. Of de cri-sis merkbaar is? De cijfers zijn nog niet bekend, maar de omzet per klant lijkt lager te liggen. Daar staan weer nieuwe klanten tegenover. We onderscheiden ons met een breed sorti-ment. De producten zijn exclusief en daardoor blikvangers in het tuincentrum. Verder zitten we niet stil. We staan ieder jaar op een aantal beurzen en zijn nu bezig met het behalen van MPS-Florimark. Enerzijds om de bedrijfspro-cessen intern inzichtelijker te maken en ander-zijds voor een goede uitstraling naar buiten toe. Klanten vragen er nog niet specifiek om, maar dat kan in de toekomst veranderen."

## LEEFOMGEVING

Over de toekomst gesproken, de ondernemers zijn goed voorbereid. "We denken dat de weg die we ingeslagen zijn de juiste is. Het huidige containerveld kan van 7,5 naar 9 hectare groei-en. Daarbij zien we vooral kansen in het sorti-ment. Ook liggen er nog volop kansen voor de sector. Planten zorgen voor een prettige leef-omgeving, ze gebruiken CO<sub>2</sub> om zuurstof te produceren en helpen zo mee het broeikas-effect te verminderen. Bovendien heeft groen een hoge toegevoegde waarde. Huizen bren-gen meer op wanneer tuinen en wijken goed aangeplant zijn. Als boomkwekerij hebben wij goud in handen."

