

# ‘Ondernemen waar een and

Hij is iemand die zijn dromen najaagt en niet altijd de gebaan-  
de paden volgt: Joost Vlemminx (28) uit Oirschot. Zo’n tien jaar  
geleden maakten de koeien en varkens van zijn vader plaats  
voor Boomkwekerij Vlemminx V.o.f. waar jaarlijks 20.000 laan-  
boomspillen worden gemaakt. Een jong en bloeiend bedrijf,  
maar ondertussen kijkt Joost een stap verder en liggen zijn plan-  
nen voor een landschapspark op tafel.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

**B**oomkwekerij Vlemminx V.o.f. aan de  
Pandgat in Oirschot heeft van de bui-  
tenkant nog alles weg van een boeren-  
bedrijf. Achter de karakteristieke woning en  
voormalige stallen schuilt echter een heuse  
boomkwekerij. Piet en Joost Vlemminx bezitten  
18 hectare eigen grond en houden zich bezig  
met de vermeerdering van laanbomen. Dat  
betekende met name voor Piet een behoorlij-  
ke omschakeling. “Mijn vader runde een vee-  
en varkenshouderij”, vertelt Joost. “Daar wil-  
de ik niet in verder, net zo min als mijn broer  
Henri die nu accountant is en ons ondersteunt  
met de boekhouding. Als scholier werkte ik bij  
een plaatselijke boomkweker en dat zag ik veel  
meer zitten. Ik besloot de opleiding Boomteelt  
in Breda te volgen, gevolgd door een tweejar-  
ige studie Zelfstandig Beroepsbeoefenaar. Toen  
was inmiddels wel duidelijk dat ik voor mijzelf  
wilde beginnen.”

## SPECIALISTISCH WERK

De kneepjes van het vak leerde hij bij zijn voormalig werkgever Harrie van den Hout. “Op zijn boomkwekerij in Oirschot mocht ik alles doen,

van vermeerderen tot in- en verkoop. Wegens gebrek aan opvolging zou Harrie op den duur stoppen. Dat was voor mij de ideale gelegenheid om mijn eigen bedrijf op te starten en zijn activiteiten over te nemen. Dat deed ik wel op onze eigen locatie, want aan de Pandgat had mijn vader al veel eigen grond. Hij is tien jaar geleden gestopt met de veehouderij en bij een boomkwekerij in de buurt gaan werken om ervaring op te doen. In 2005 zijn we samen in V.o.f. gegaan, het jaar nadat ik mijn eerste bomen verkocht. We werken momenteel met vijf zaterdagkrachten en twee oproepkrachten. In totaal hebben we 10 hectare met spullen – zo’n 70.000 laan- en parkbomen in totaal – die we allemaal zelf vermeerderen door middel van enten. Het is een driejarige teelt en we planten er ieder voorjaar 20.000 uit in de volle grond.”

Enten is een specialisme en dat had Joost al vroeg in de vingers, getuige de hoge slagingspercentages. “En als je ergens goed in bent, ga je daar mee verder”, verklaart hij. “Ik heb het assortiment van Harrie aangehouden en dat verder uitgebreid. In totaal telen we nu zo’n zestig verschillende soorten die veelal gekweekt worden door grote laanboomtelers. Fagus, Quercus, Acer en Carpinus vormen de hoofd-

gewassen, een vrij gangbaar sortiment. Daarnaast telen we producten op aanvraag.” Met de vermeerderingsactiviteiten hebben Piet en Joost het productieproces in eigen hand. “We kopen zaailingen aan die we gebruiken voor de onderstammen. Vervolgens vermeerderen we alleen met eigen uitgangsmateriaal, waardoor de soortechtheid van de producten is gewaarborgd. Dat is een belangrijke issue in de boomkwekerijsector; de klant wil zekerheid. Het enten gebeurt bij ons in september, waarna de jonge planten een aantal maanden in de kas staan om af te harden. In april en mei worden de enten in de volle grond uitgezet.”

## BLIJVEN ONDERNEMEN

Als de bomen een aantal jaren later de dam af gaan, zijn ze twee tot vier meter hoog en hebben ze een stamomtrek van maximaal 12 tot 14 centimeter. “We hebben een driejarige teelt met veel langzaam groeiende, en dus moeilijker te telen soorten. Het is arbeidsintensief en doordat je een relatief groot eindproduct aflevert, moet je flink investeren in het machinepark. Ik heb het echter altijd als kans gezien om me hierin te onderscheiden. Onze afnemers zijn de grotere laanboomkwekers en handelaren. De spullen belanden veelal in Duitsland, Zweden en Finland.” De Brabantse ondernemer constateert momenteel een stagnerende afzet. “Eindafnemers besteden minder en dat probleem schuift terug de keten in. Als spilkweker wordt je gedwongen je prijs omlaag te brengen of nee te verkopen. Dat heeft ook te maken met de marktsituatie van drie à vier jaar geleden, toen liep het als een trein. Veel (coniferen)kwekers zijn toen in onze markt gestapt met een overproductie tot gevolg. Gelukkig is er nog altijd wel onderscheid tussen A en B-kwaliteit. Verder is het de kunst om met een meerjarige teelt standvastig te blijven en te ondernemen waar een ander stopt. Ik zelf ben niet bang. In crisistijd komt de ware ondernemer boven drijven.”



# der stopt'



Joost Vlemminx: 'Ik wil de buitenwereld laten zien wat voor moois de boomkwekerijsector neerzet'

Boomkwekerij Vlemminx werkt volgens het credo 'duurzaam ondernemen'. Zo heeft Joost een eigen irrigatiesysteem ontwikkeld waarbij het water in de grond direct bij de wortels terecht komt. Een ander voorbeeld is het gebruik van biologische stalmest in plaats van kunstmest. Het levert prijstechnisch geen meerwaarde op, geeft de boomkweker toe, maar wel waardering bij klanten. "Het aanzien van ons bedrijf stijgt en dat is minstens zo belangrijk." Teelttechnisch heeft Joost een goede leerschool gehad. Er heeft drie jaar lang een bedrijfsadviseur over zijn schouder meegekeken en zijn voormalige baas kijkt nog altijd vanaf de zijlijn mee. "Het is heel goed om iemand erbij te hebben die je af en toe een spiegel voorhoudt. Mede daarom heb ik ook aan het Joost-programma van ZLTO en het Goed Bezig project van het BAJK meegedaan. Via deze wegen kwam ik op plekken, soms branchevreemd,

waar ik anders nooit zou komen. Dat opende deuren; ik heb geleerd dat er nog veel meer mogelijkheden zijn met mijn eigen kwekerij."

## BELEVINGSPARK

En zo ontstond Joost zijn grote droom: het ontwikkelen van een landschapspark. "Drie jaar geleden werd het mij duidelijk dat ik niet de rest van mijn leven alleen maar boomkweker wil zijn. Ik wil meer met mensen doen en de buitenwereld laten zien wat voor moois wij als boomkwekerijsector neerzetten. Boomkwekers gedragen zich vaak als vakidioten en zijn helemaal niet bezig met het uitdragen van hun vak. Ik wil de boom centraal zetten bij de burger en zo is het idee van het landschapspark ontstaan. Het is een park waar alles draait om de boom, waarin we mensen laten zien hoe mooi onze sector is. Het wordt niet alleen een park met volwassen bomen, we laten ook zien hoe deze

gekweekt worden. Door middel van voorbeeldtuinen kunnen hoveniers laten zien wat mensen er uiteindelijk mee kunnen doen en tot slot moet er een paviljoen komen waar een stukje verkoop plaatsvindt." Volgens Joost is het belangrijk dat consumenten meer betrokken worden bij de sector. "Zij zien overal grote kwekerijen uit de grond gestampt worden en ervaren dat vaak als bedreiging. De koppeling tussen de boomkwekerij en natuur wordt gemist, daar hoop ik met mijn belevingspark verandering in te brengen. De plannen liggen er, we zijn nu op het punt dat we alles gaan uitwerken. De bedoeling is dat het park hier op ons eigen terrein gerealiseerd wordt, een mooie centrale ligging in Brabant. In eerste instantie houden we onze eigen kwekerij ernaast, dat maakt het risico minder groot. Het is een grote uitdaging, maar ik geloof dat dit aanslaat. De waardering voor groen door de consument zal alleen nog maar groeien."

