

# ‘Impulsaankopen lopen we

Mensen staan steeds verder van de natuur en weten doorgaans niet meer wanneer je het beste een boom kunt planten. Bomen die midden in de zomer gepoot worden, zijn dan ook geen incidentele gevallen meer. De timing is alles behalve ideaal, maar als individuele boomkweker moet je toch met de markt mee. En dus teelt Mabo Boomkwekerijen in Randwijk een groot deel van haar laan- en sierbomen in containers.

Tekst: Jeannet Pennings  
Foto's: René Faas

**B**egin april bezoeken we de boomkwekerij van Herman Mauritz in Randwijk. Het containerveld staat nog vol met bomen die een strak lijnenspel vormen. Door het lange koude voorjaar, moet de afle-

verpiek nog komen. Het containerveld ligt om de bedrijfshal en heeft een omvang van 2 hectare. De volleggrondsteelt – ongeveer 18 hectare – vindt plaats op percelen in de omgeving. “Randwijk ligt tegen Opheusden aan”, vertelt Mauritz. “Dit is het grootste laanboomteeltcentrum van Europa, gelegen in het rivierengebied van de Betuwe. Dat levert goede vruchtbare

grond op: klei en rivierzand. Laanbomen gedijen er het beste op en worden hier van oudsher geteeld.”

## DE EERSTE CONTAINERS

Mauritz is geen onbekende naam in deze omgeving. “Mijn vader was al boomkweker. De teelt zit bij ons in het bloed”, vertelt de ondernemer. Terwijl zijn broers en neven het bekende Combinatie Mauritz runnen, besloot Herman Mauritz in 1983 fulltime voor zichzelf te gaan, samen met een broer. “Ik had op de Middelbare Tuinbouwschool voor hovenier geleerd. In het begin doe je van alles wat, maar de kwekerij werd steeds groter. Bovendien was het een economisch lastige tijd waarin weinig werd geïnvesteerd in tuinenaanleg. Hoewel ik het nog steeds leuk vind om te doen, hebben we het hovenierswerk langzaam afgebouwd.” Mabo begon als reguliere laanboomkwekerij met alle teelt in de volle grond. Toen Mauritz een eigen plek wist te bemachtigen op de huidige locatie deed de containerteelt zijn intrede. “We zitten



Herman Mauritz: ‘Wij onderscheiden ons met kwaliteit en uniformiteit’

# dit jaar mis'

nu op zo'n 2 hectare containers. Dat zou wat mij betreft mogen groeien, maar de gemeente staat een groter containerveld helaas niet toe."

De vraag naar laan- en sierbomen in container is nog steeds groeiende. "Dat komt vooral doordat mensen gewend zijn altijd alles te kunnen kopen. Net zoals de kennis van seizoensgroenten vervaagt, weten veel mensen ook niet wanneer je het beste een boom kunt planten. Ook midden in de zomer wil men bomen poten en dat geldt niet alleen voor consumenten, maar ook voor overheden." Bomen in container kunnen aan die vraag voldoen. "Maar", benadrukt Mauritz, "dat neemt niet weg dat het najaar de beste planttijd is. Bomen die in de herfst geplant zijn, hebben in het voorjaar al wortels gemaakt en moeten normalitair groeien. Een boom die in het voorjaar is geplant, kan groeien. Vroeger werd 50 procent van onze handel in het najaar gedaan. Nu is dat nog maar een kwart, de rest gebeurt in het voorjaar en wat in containers weg gaat ook in de zomer."

## STRAKKE PLANNING

Het heeft volgens Mauritz alles te maken met ontbrekende kennis bij de consument van het juiste plantmoment en hij ziet dat niet snel terugkeren. "De groep die een relatie heeft met de natuur en tuinieren wordt steeds kleiner. Dat betekent niet dat wij als sector moeten stoppen met het uitdragen van onze boodschap. Hoe? Via tuinbladen en iemand als Rob Verlinden heeft een groot bereik." Daarnaast vraagt het om een strakke planning op de kwekerij. "Nu bijna alles op het voorjaar aankomt, moet je als ondernemer in zes weken tijd je geld verdienen. Dit jaar is dat een extra uitdaging. Door het lange koude voorjaar stond de afzet op een laag pitje en missen we de impuls-aankopen. Dat is pech, elke minuut die uitvalt, loop je handel mis. Slaat het weer in één keer om, dan zitten de bomen snel in het blad en is de volgrondshandel weer voorbij. Dan ben je blij als je nog containers hebt staan die het hele jaar door geleverd kunnen worden."

Mabo Boomkwekerijen levert een breed sortiment laan- en sierbomen. "Daarin onderscheiden wij ons", zegt Mauritz. "Het is erg bewerkelijk, maar mijn opa zei altijd: 'Als je zeker wilt zijn, moet je niet alle eieren onder een kip leggen.' Wij telen ruim 500 verschillende soorten. Daarbij is het wel zo dat 25 procent van het sortiment 90 procent van de omzet maakt. Lindes, Acers en Fraxinus zijn de grootste teelten. De maten lopen uiteen: we hebben bomen van 3 jaar en de oudste is 25 jaar oud. De maten 10-12 tot 16-18 centimeter stamomtrek zijn het meest gangbaar. De kleinste maten – we leve-

ren vanaf 6-8 – dienen als uitgangsmateriaal voor andere kwekers of voor onze eigen containerproductie. We hebben containers van 30 tot 160 liter. De kleinere containers gaan hoofdzakelijk naar tuincentra en handelaren, terwijl kwekers meestal om grotere maten vragen."

## KWALITEITSVERSCHIL

Binnen de containerteelt heeft Mabo Boomkwekerijen zich gespecialiseerd in vormbomen en dikkere fruitbomen. De lei- en dakvormen zijn populair. "Huizen staan steeds dicht op elkaar en tuinen worden steeds kleiner, waardoor de vraag naar bomen die weinig ruimte innemen en toch het zicht wegnemen groeit. Waar wij ons mee onderscheiden is de kwaliteit (goed beworteld en vertakt) en uniformiteit.

.....  
'Elke minuut die uitvalt, loopt een boomkweker handel mis'  
.....

Met name voor grotere aanlegprojecten zijn uniforme bomen met gelijke stamhoogtes belangrijk." Hoewel inkomens onder druk staan blijft er volgens de ondernemer een markt voor kwaliteitsproducten. "Natuurlijk is de verleiding groot om goedkopere bomen te kopen, maar als je die naast onze bomen zet, zie je duidelijk verschil. En mensen die dat verschil zien, zijn er gelukkig nog wel."

Het klantenbestand van Mabo is divers: kwekers, handelaren, cash en carry's, hoveniers, groenvoorzieners, maar ook consumenten. "Op zaterdagen hebben we een particuliere verkoop. Het levert misschien nog niet 1 procent van onze omzet op, maar het is leuk en je houdt feeling met de markt. Wij exporteren zelf niet, maar via handelaren gaat ongeveer de helft van onze productie naar het buitenland. Duitsland, Engeland, België, Frankrijk en Italië zijn belangrijke afzetmarkten. En niet te vergeten het oude Oostblok, Rusland en Turkije dat weer het doorvoerkanaal is voor landen als Iran en Irak." Momenteel verloopt de laanboomafzet volgens Mauritz moeizaam. "De sector zit tegen een overproductie aan en het is meestal zo dat de prijzen harder zakken dan dat ze stijgen. Het is jammer dat de goede soorten mee gaan in de malaise. Daar komt nu een koud voorjaar bij. Normaal zouden we in maart bijna het dubbele geleverd hebben. Dat haal je niet zomaar in." Toch ziet de ondernemer perspectief. "Het belang van groen zit inmiddels overal goed tussen de oren."

