



Vasteplantenkweker Peter Heutinck: ‘Hoe wil je op je leven terugkijken als je tachtig bent?’

Ondernemen als manier om als mens met andere mensen om te gaan

Een ondernemer moet geld verdienen! Dat is een waarheid als een koe. Vasteplantenkweker en ondernemer Peter Heutinck wil daarnaast nog iets anders. Ondernemen is voor hem ook een manier om als mens met andere mensen om te gaan. De centrale vraag is daarbij steeds: ‘Hoe wil ik op mijn leven terugkijken als ik tachtig ben? Heb ik dingen gedaan die ertoe doen of ben ik alleen bezig geweest met geld verdienen?’

Auteur: Hein van Iersel

Peter Heutinck, vasteplantenkweker en ondernemer in Borculo, is wat filosofischer ingesteld dan de gemiddelde boomkweker. Normaal staat er anderhalf uur voor een Regio-in-beeld-interview. Gelukkig heb ik vanwege coronaperikelen voldoende tijd op het volgende adres, maar het kost me veel moeite om me na drie uur los te rukken uit het interview omdat de volgende kweker in de regio Achterhoek/Twente staat te wachten. Als Heutinck op zijn praatstoel zit, is hij een makkelijke en amusante verteller. Toch omschrijft hij zichzelf niet als een typische mensenmens. ‘Ik vind het leuk om zo een-op-een met mensen over zaken te praten, te denken en te filosoferen, maar heb ook tijd alleen nodig om na te denken over het bedrijf en ontwikkelingen in mijn leven.’ Heutinck ziet zichzelf vooral als de man die de rode draad in zijn bedrijf in beeld houdt. Met twee vennoten en zeven vestigingen is Heutinck Vaste Planten groot genoeg voor een directeur die zich niet meer hoeft bezig te houden met de

day-to-day operations en zich helemaal kan richten op het ontwikkelen van visie en van de toekomst van het bedrijf. Dat doet hij overigens niet alleen. De andere sleutelfiguren zijn broer Hemmie Heutinck, die de rol van financieel en operationeel directeur invulde, Gerrie Wolter als teeltmanager en tenslotte Peter Willemsen als manager van het kantoor.

Vaste planten

Het avontuur begon toen algemeen directeur Peter Heutinck van zijn zuurverdiende geld in 1986 een huisje kocht in het buitengebied van Borculo. Heutinck werkte als hovenier bij Hoveniersbedrijf Jan Krabbenburg en had in een paar jaar 80.000 gulden bij elkaar gespaard. Omdat hij werkte als hovenier, was de stap naar het kweken van vaste planten gauw gezet en de 2000 meter grote tuin bij zijn nieuwe huis bood daar genoeg gelegenheid voor. Heutinck: ‘Kweken ging mij makkelijk af. Makkelijker dan mijn werk als hovenier. Kweken paste mij beter.



6 min. leestijd



Als hovenier had ik een hekel aan het contact met klanten, overleggen hoe we iets nu wel of niet moeten oplossen. Daar ben ik niet goed in. Als kweker had ik daar geen last van. Voor die tijd kweekte ik ook al wat plantjes, maar zo halverwege de jaren tachtig werd het te groot om het allemaal zwart te doen. Dat ging goed en tot begin jaren negentig verdubbelde de omvang van het bedrijf ieder jaar. In 1992 had ik een jaarproductie van 150.000 planten. Dat was ongeveer het maximum dat ik kon produceren op mijn huisperceel van 2000 meter.

Bedrijfshal

In die tijd schreef ik de gemeente Borculo een brief met de vraag of ik een bedrijfshal en een huis mocht bouwen op een 1,5 hectare groot perceel van mijn vader, dat altijd in gebruik was als maïsakker. De gemeente wilde graag meewerken en een architect tekenende voor mij een huis en hal voor een budget van 400.000 gulden. Toen we dat vervolgens aan een aannemer lieten zien, bleken de minimale bouwkosten niet vier, maar zes ton. Dat was een forse tegenvaller, maar met veel improviseren stond hier vóór de geboorte van mijn derde kind toch een huis en kon ik hier aan de slag met de kwekerij. Ook daarna ging de groei crescendo. Tot ik in 1997 bijna tegen een burn-out aan liep. Ik moest te veel dingen doen die buiten mijn comfortzone vielen, en dat waren vooral de financiële en administratieve dingen. Ik had het daar met mijn broer Hemmie over. Hij wilde mij wel komen helpen, maar alleen als hij ook mede-eigenaar zou worden. Dat bleek een goede combinatie. Hemmie heeft helemaal geen achtergrond in de kwekerij, maar werkte bij een ICT-bedrijf. Samen vormden we een fantastische combinatie. Hij kon goed hoofd- en bijzaken van elkaar onderscheiden. Als we bijvoorbeeld een grote investering moeten doen, is hij er een meester in om alles goed uit te zoe-

ken. Daarnaast heeft hij talent om slim te bezuinigen en logisch na te denken. Een groot voordeel van Hemmies achtergrond is dat wij daarvoor onze eigen software konden schrijven. Ik oriënteerde me op een gegeven moment op een softwarepakket. Volgens Hemmie was dat veel te duur en konden we het beter zelf schrijven. En zo gezegd, zo gedaan. Inmiddels is er non-stop iemand bezig met onze software.'

Duitsland

Met teeltmanager, Gerrie Wolters, heeft Peter

Heutinck duidelijk een heel andere relatie. Wolters was directeur-eigenaar van een Duits collega-bedrijf in Nordkirchen, waar kwekerij Heutinck veel mee samenwerkte en inmiddels ook veel geld in had gestoken. Toen dit bedrijf in 2004 in de problemen kwam, nam Heutinck het over en werd Gerrie Wolters vestigingsmanager.. Peter Heutinck: 'De relatie met Wolters is veel competitiever dan die met mijn broer. Wij hebben altijd pittige discussies. Dat is weleens vermoeiend en hard, maar zorgt er ook voor dat we verder komen als bedrijf.'

Vastplantenkwekerij Heutinck
Vastplanten kwekerij Heutinck produceert zo'n 8 miljoen planten per jaar, voornamelijk in P9. Het sortiment bestaat uit 6000 verschillende soorten, die de kwekerij voor een groot deel zelf vermeerdert via stek, scheuren en zaad. De totale oppervlakte bedraagt, verspreid over zeven vestigingen, rond de 12 hectare, waarvan 3,5 hectare volle grond, 2,5 hectare kas en voor het overige containervelden. De onderneming biedt werk aan zo'n honderd personen.





**‘Wij blijven
verder dromen’**

Specialisaties

Vastplantenkwekerij Heutinck heeft een aantal specialisaties. Een daarvan is *Liriope* oftewel leliegras. Tot een aantal jaren geleden was *Liriope* vorstgevoelig, maar door het veranderende klimaat is de soort nu prima in Nederland te kweken. Sterker nog: hoveniers waarderen *Liriope* omdat de plant het hele jaar groen en decoratief blijft en, afhankelijk van de specifieke soort, ook nog eens een wit of blauw bloempje heeft.

Na de overname van het bedrijf in Nordkirchen ging de groei versneld door. Peter Heutinck: ‘Eigenlijk zijn we al die jaren met minimaal 10 tot 15 procent gegroeid. En dat zonder reclame te maken. We dromen overigens nog steeds verder. We zitten nu op acht miljoen planten en een sortiment van gemiddeld 6000 soorten. Daar zijn we uniek in.’

Keerzijde

Tussen de regels door beschrijft Heutinck ook de keerzijde van dat grote sortiment. Veel sortiment betekent ook dat veel planten lastig zijn op te kweken. Heutinck vertelt dat minimaal 15-20 procent van de jaarproductie wordt weggegooid. Een andere keerzijde is dat het bedrijf nooit zo efficiënt kan produceren als een meer gespecialiseerd bedrijf. Daarom wordt er

Ondernemen als manier om als mens met andere mensen om te gaan

vooral verkocht aan afnemers die bereid zijn om een hogere prijs te betalen. Zelden of nooit aan tuincentra; de meeste planten gaan naar cash-and-carry's en collega-kwekers. Daarnaast zoeken tuinarchitecten als Oudolf en Van de Kloet steeds vaker direct contact met het bedrijf. Peter Heutinck: ‘Ze weten dat ik nogal een freak ben als het gaat om soorttechtigheid en dat is voor deze afnemers heel belangrijk. Ze geven ons hun lijstjes in een vroeg stadium van het project: “Peter, wil jij hier eens naar kijken? Dan weten we zeker dat deze planten ook echt te leveren zijn.”’ Op het gebied van soorttechtigheid is het bedrijf overigens niet roomser dan de paus. Peter Heutinck: ‘Veel afnemers vinden soorttechtigheid totaal niet interessant; dan mogen wij met alternatieven komen. Maar sommige ontwerpers stellen dat als een harde eis. Wij hebben in ieder geval vier mensen die non-stop bezig zijn om de lijstjes van architecten en hoveniers compleet te maken met het gewenste sortiment.’

Groot, groter

Heutinck is helemaal niet bang voor de consolidering die op dit moment lijkt plaats te vinden

Online

Ook voor vastplantenkwekerij Heutinck geldt dat de online verkoop steeds belangrijker wordt. Momenteel stijgt dit aandeel met zo'n vijftig procent per jaar. Corona heeft die ontwikkeling versneld, maar ook daarvoor zette Heutinck er al vol op in. Heutinck werkte altijd samen met Harry Boven van *Kwaliteitsplanten.nl*. Deze zelfstandige ondernemer had zijn eigen webshop gebouwd, waarin hij exclusief planten van Heutinck aanbood. Volgens Peter Heutinck was dat een gouden greep, omdat je zo een heel bijzondere doelgroep aanspreekt van consumenten die gek zijn op sortiment. Het sortiment van de website volgt het sortiment van de vastplantenkwekerij een-op-een. Is op een bepaald moment in het seizoen een plant niet meer leverbaar, dan verdwijnt deze automatisch ook van de website. Afgelopen januari heeft vastplantenkwekerij Heutinck de aandelen van dit bedrijf overgenomen.

in de vastplantenwereld. Bedrijven worden steeds groter en nemen andere bedrijven over. Anderzijds is niemand in staat om een compleet sortiment te kweken, zelfs Heutinck niet, met iedere jaar minimaal 6000 verschillende soorten op containerveld. Een sortiment van 6000 soorten lijkt veel en dat is het ook, maar het potentieel beschikbare sortiment in de boomkwekerij is vele malen groter en stijgt nog iedere dag. Van een hardloper als *Geranium* zijn naast de bekende ‘Rozanne’ tientallen andere variëteiten beschikbaar. Heutinck: ‘*Geranium* ‘Rozanne’ is min of meer de norm, maar iedereen probeert variëteiten te ontwikkelen die net zo goed of beter zijn. Ook omdat daar aanzienlijke licentiegelden mee te verdienen zijn.’

Dromen

Vastplantenkwekerij Heutinck heeft zich de afgelopen jaren explosief ontwikkeld. Wat zijn de plannen voor de toekomst? Peter Heutinck: ‘Wij blijven verder dromen en verder groeien.’

