



Deelnemers aan het Boom-in-Business Kerstdiner (v.l.n.r.): Han en Corine Fleuren, Wim Bergs, Loes Mulders-Bergs, Wilko en Sonja Teurlinck, Gerrit Hoogenraad, Eltjo Rendering, Sebastiaan Hoogenraad, Herman Rendering, Peter Christianen, Wim van der Poel, Dènis Christianen, Ria van der Poel, Hein van Iersel, Sjellie Swinkels, Mario en Wendy van Aart, Ruud Jacobs, Peter Cuppen en Sjef Swinkels.



'Weg met de stuurbevestiging, weer met de handen in de bakken'

Legro/Boom in Business-eindejaarsdiner 'Terug naar de stal'

Op 18 december werd in Helmond bij Legro het derde Boom in Business-kerstdiner gehouden, dit jaar onder het thema: 'Terug naar de stal'. In een tijd dat zaken doen wat minder vanzelfsprekend lijkt, is het goed om als sector terug naar de basis te gaan. Ouderwetse familiewaarden worden dan misschien nog belangrijker dan ze al waren.

Auteurs: Ruud Jacobs en Hein van Iersel - foto's: Gert Jansen



Rondleiding door de Legro-vestiging in Helmond.

Sjef Swinkels, gastheer van de avond en directeur van familiebedrijf Legro, vertelt wat het begrip familiebedrijf voor hem betekent. 'Wij hebben nu net in Letland een bedrijf overgenomen van een multinational. En we hebben onze nieuwe collega's verteld dat ze voortaan voor een familiebedrijf werken.' Het grote verschil zit hem volgens Swinkels in de horizon. 'Een familiebedrijf durft over de horizon te kijken en is geïnteresseerd in continuïteit. Familiebedrijven moeten ook rendement maken, maar dat hoeft geen 10 procent te zijn.' Swinkels, opvallend fel: 'Het grote graaien is begonnen toen een rendement van acht procent niet meer voldoende was.'

De aanwezige boomkwekers hebben natuurlijk een bedrijf met een heel andere schaalgrootte dan Legro, waar bij alle aangesloten onderdelen in totaal meer dan 150 mensen werken, maar herkennen op hun eigen manier het verhaal van Swinkels.

Sonja Teurlinx, moeder van een tweeling van vijf en een derde zoon van drie jaar oud, vertelt half

Echtpaar Wilko en Sonja Teurlinx Boomkwekerij Teurlinx - Deurne

Boomkwekerij Teurlinx kweekt sinds 2008 spullen en lichte laanbomen. De kwekerij hanteert een driejarig teeltsysteem met als eindproduct spullen en lichte laanbomen. Het assortiment bestaat grotendeels uit inheemse soorten, waarvan het merendeel met herkomstcertificaat. Vanaf 2013 biedt Teurlinx de bomen, met herkomst, aan onder Select Plant. Sinds augustus 2013 is de boomkwekerij Milieukeur-gecertificeerd.

Een familiebedrijf gaat in bed verder

grappend: 'Wij hoeven niet terug naar de stal, want wij zitten er als beginnend ondernemer nog steeds in.' Samen met haar man Wilko runt zij in Deurne een nog jong bedrijf, dat sinds 2008 gespecialiseerd is in het kweken van spullen en lichte laanbomen. En om bij het stalthema te blijven: 'Wij zitten in onze stal en hoeven niet groter te worden, maar willen wel graag meer verkopen. We doen het allemaal samen en met zo weinig mogelijk bemoeienis van buitenaf', zo laat de jonge ondernemster weten.



Terug naar de stal

Volgens vruchtboomkweker Han Fleuren uit het Noord-Limburgse Baarlo heeft het thema 'Terug naar de stal' geen betrekking op zijn eigen bedrijf en is het echt van toepassing op die bedrijven die steeds maar verder uitbreiden. 'Ze worden door banken gestimuleerd om met een goed plan te komen. En dat allemaal voor een financiering op stenen. Het moet allemaal groter en groter. Het gevolg is dat de leiding steeds verder van de stal komt te staan.'

Bestuurders van de almaar groter wordende bedrijven ondernemen volgens Fleuren steeds vaker met de stuurbevoegdheid aan en missen daardoor het echte contact met de werkvloer, de markt en de dagelijkse praktijk. Fleuren: 'Zo verlies je als ondernemer het gevoel en de passie voor je product.'

Volgens Fleuren is het een kwestie van goed nadenken over wat je als boomkweker voorstaat. 'Het is mooi dat we een crisis hebben, want dan stellen we ons weer eens de vraag: waar gaat het eigenlijk om?' Ook Sebastiaan Hoogenraad heeft zo zijn bedenkingen bij ongebreidelde groei. 'De vraag is: hoe groot wil je worden? Er wordt altijd wel geroepen: *the sky is the limit*. Wij willen wel bekender zijn, maar zeker niet de grootste, want dat betekent dat je de goedkoopste of de beste moet zijn. Een goede middenmoter is prima.' Voor Sjef Swinkels van Legro zit er achter de groei van zijn bedrijf een persoonlijk motief. 'Het gaat niet om de grootste te willen zijn, maar om eruit te halen wat erin zit, en dat alles binnen je eigen mogelijkheden. Als er meer mogelijk is, dan laat ik dat zeker niet na.'



Broer en zus Wim Bergs en Loes Mulders

**Broer en zus Wim Bergs en Loes Mulders-
Bergs Stekbedrijf Bergs BV - Heythuysen**

Sinds de overname van het bedrijf van hun ouders in 2006 leiden Wim Bergs en zijn tweelingzus Loes Mulders-Bergs het stekbedrijf. Wim concentreert zich op verkoop en productie. Zus Loes doet de financiën, administratie en buitenlandse klanten. Tot de producten behoren meer dan 90 soorten lavendel, sierheesters en vaste planten.

Onderscheidend

De dagelijks frequent twitterende vruchtboomkweker Fleuren pleit voor onderscheidendheid. 'Zorg dat je opvalt', zo houdt hij de aanwezige boomkwekers voor. Hij haalt een bijeenkomst aan waarbij telers werd gevraagd naar tien appellasociaties: 'Steenhard, roodverkleuring, lang bewaren, en pas op de tiende plaats stond smaak.' Volgens Fleuren is dat onbegrijpelijk en zou een nieuwe appelsoort onder de naam 'appelflapappel' geheid een succes worden. 'Ik weet het

Vader Sjef Swinkels en dochter Sjellie Swinkels Legro Potgrond - Helmond

Legro is al bijna 90 jaar actief in de wereld van potgronden en substraten en vindt zijn oorsprong in de turfwinning in de Peel. In 1924 werd het bedrijf door de grootvader van de huidige directeur, Sjef Swinkels, opgericht. Sinds 2008 is ook de vierde generatie Swinkels toegetreden tot het managementteam. Vandaag de dag bestaat de Legro-familie uit vijf bedrijfsonderdelen: Legro Potgrondbedrijf bv, Topterra Holland bv, Legro Australia Pty Ltd, Legro India, Legro Transportbedrijf bv en Kalloveen bvba.

zeker. Het is belangrijk dat je als producent ziet waar je het allemaal voor doet: de consument.'

Passie

Volgens vader en zoon Hoogenraad van de gelijknamige kwekerij uit Ederveen komt het óók bij een familiebedrijf aan op een goeie mix van groei en passie. Sebastiaan Hoogenraad: 'Je hebt ondernemers van 'ik wil massa' en van 'ik heb passie'. Het is de combinatie en niet domweg produceren. Je kunt wel produceren, maar alleen iets waar je achter staat. Geen enkele ondernemer is overal goed in.' Volgens Han Fleuren betekent dat: je afvragen wat er ontbreekt in het bedrijf. 'Dat kun je aanvullen door anderen in het bedrijf te halen. Waar je een hekel aan hebt, moet je uitbesteden aan anderen.' Iets wat de gebroeders Christianen uit Rijsbergen van harte



Echtjaar Wim en Ria van der poel

**Echtjaar Wim en Ria van der Poel
Valkplant BV - Boskoop**

Wim en Ria van der Poel hebben een jarenlange ervaring binnen de boomkwekerijsector. Valkplant BV in Boskoop wordt geleid door Ria en dochter Saskia, Wim is adviseur. Het bedrijf heeft veel expertise op het gebied van kwekersrechtelijke bescherming van planten in Europa en de Verenigde Staten, vermeerdering, export, kweken en marketing.

onderschrijven. 'Ons bedrijf is begonnen als een hobby met passie, en dat is nog steeds zo. Wij willen dan ook niet de hele week op kantoor zitten.'



Sjef Swinkels



Zoon Eltjo en vader Herman Rendering

Mensen over de vloer

Voor het overgrote deel van de deelnemers is het duidelijk dat de consument en het aanvoelen van wat er op de markt speelt heel belangrijke aspecten zijn van het ondernemen op een boomkwekerij. Ofwel: 'Hoe zet je als boomkweker dat gat op de markt in de markt?', zo komt uit de groep naar voren. Wendy van Aart laat weten de consument heel serieus te nemen en zo goed mogelijk te willen informeren. 'Wij organiseren regelmatig excursies om te laten zien hoe wij produceren en onze handverredelingen van laanbomen opzetten.' Echtgenoot Mario valt zijn vrouw bij en uit zijn ergernis over het feit dat collega's lange tijd de consument links hebben laten liggen. 'Ik erger me er rot aan dat er op Plantarium op zaterdag

niemand meer op de beurs is. Dat is niet goed.' Van Aart krijgt direct bijval van Ria van der Poel van Valkplant BV uit Boskoop: 'De zaterdag hebben we heilig verklaard. Het is de consument die uiteindelijk ons product moet afnemen.'

Je hebt kwekers van massa en van passie

Rol van de bank

Met een vertegenwoordiger van de Rabobank in het gezelschap komt vanzelfsprekend ook de geldverstrekking bij de groei van familiebedrijven aan de orde. Volgens Peter Cuppen is het vooral een keuze van de ondernemer zelf welke kant hij met zijn bedrijf op wil. 'Zoveel ondernemers,

Zoon Eltjo en vader Herman Rendering Boomkwekerij Rendering - Aalten

Familiebedrijf Rendering bestaat 70 jaar en richt zich op de teelt van een breed sortiment heesters, bomen en solitairstruiken, ook in grotere maten. Na een faillissement op 15 oktober 2013 hebben de neven Eltjo en Klaas Rendering met hulp van externe financiers een herstart gemaakt. Het bedrijf is gecertificeerd volgens de normen van QualiTree en Milieu Project Sierteelt (MPS).

Hoe zet je als boomkweker dat gat op de markt in de markt?

zoveel voorkeuren. Belangrijk is dat je het bedrijf hebt wat bij jou als ondernemer past. Er zijn ondernemers die geen personeel willen, maar wel met passie bomen telen. Als ondernemer moet je flexibel zijn.' Als Cuppen wordt geconfronteerd met een praktijksituatie waarin de geldverstrekker een ondernemer 'oplegt' om voor een bepaalde teelt te kiezen, antwoordt hij stellig: 'Ik vind dat je je daar als bank nooit mee mag bemoeien. De ondernemer staat aan het stuur.'

Rol van de vrouw

De mannen in de bedrijven zijn misschien wat meer geneigd alleen bezig te zijn met groei en geld. Dit leidt maar al te vaak tot 'groter en groter'. Zorgen vrouwen in dezen voor een welkome balans, zorgen zij ervoor dat de voeten op de vloer blijven? Voor Corine Fleuren, de vrouw achter de succesvolle MiniTree, gaat dit niet op: 'Ik wil echt wel meer verkopen.' Volgens Loes Bergs, mede-eigenaar van Stekbedrijf Bergs, zorgt zij wellicht voor meer rust in het bedrijf. En haar collega Sonja Teurlinx: 'Wij hoeven niet groter te worden, maar willen wel meer verkopen.'

Broers Denis en Peter Christianen Boomkwekerij Gebr. Christianen - Rijsbergen

De gebroeders Dennis en Peter Christianen hebben beiden een opleiding in de richting Boomteelt gevolgd op de MLTS aan de MAS in Breda. Na een aantal jaren in loondienst en met wat kwekerijactiviteiten in de avonden erbij, groeiden ze naar 10 à 12 hectare. Momenteel bestaat het bedrijf uit een boomkwekerij, met als tweede poot een stevig groeiende loonwerktak.



Het huwelijksaanzoek van Peter Christianen aan zijn vriendin Fiona.



Han en Corine Fleuren

Vader Gerrit Hoogenraad en zoon Sebastiaan Hoogenraad

Handelskwekerij G. Hoogenraad BV - Ederveen Handelskwekerij G. Hoogenraad bv is in 1965 door Gerrit Hoogenraad sr. opgericht. Samen met zijn zoons Gerrit jr. en Sebastiaan en schoondochter Hannie runt hij het bedrijf. Op 11 ha. kwekerij worden jaarlijks ruim vijf miljoen planten gekweekt. Het grootste deel hiervan gaat het handelscircuit in. Het gekweekte assortiment bestaat uit zo'n 800 verschillende soorten houtachtige gewassen. Het bedrijf is al jaren MPS-A-gecertificeerd.

Nadelen

Kleven er, behalve alle voordelen, wellicht toch ook nadelen aan een familiebedrijf? Ria van der Poel wijst in dezen op de onderlinge problemen die op de loer liggen en ervoor kunnen zorgen dat bedrijven uit elkaar vallen. Wendy van Aart: 'Er is nauwelijks een scheiding tussen werk en privé.' Ook Sonja Teurlinx is wel eens op zoek naar even een pas op de plaats. 'Het is zeker niet zo dat wij overal en altijd over het bedrijf praten, maar af en toe wil je ook wel een keer iets anders doen.' Eltjo Rendering haalt de situatie aan dat hij twijfelt om zijn vriendin, die nu bij Coca Cola succesvol aan de slag is, een aanzoek te doen. Geen aanzoek voor een huwelijk, maar om bij Rendering de verkoop op zich te nemen.

Echtpaar Han en Corine Fleuren Boomkwekerij Fleuren - Baarlo

Boomkwekerij Fleuren, een van Nederlands grootste vruchtboomkwekerijen, omvat zo'n 85 ha. Behalve als leverancier voor de professionele fruitteelt onderscheidt Fleuren zich met het bedenken van nieuwe boomvormen en plantsystemen, introduceerde het bedrijf enkele kersenrassen met grote, zoete vruchten en de vorstresistente perenonderstam 'Kwee Eline', en daarnaast brengt Fleuren de 'MiniTree' en mini-appel 'Miniapolis' op de markt.

Fleuren adviseert: 'Meteen doen. Iemand die zwart suikerwater kan verkopen, kan ook bomen verkopen.'

Huwelijksaanzoek

Een echt huwelijksaanzoek deed Peter Christianen, en wel op een zeer opvallende manier. Christianen is gek op tractors én op zijn vriendin Fiona. Na een aantal avonden knutselen wist hij hoe hij zijn John Deere zo kon instellen dat hij deze met gps de tekst 'Fiona, wil je met me trouwen' met een 3 meter brede rotorkoppeg kon laten inwerken. Zijn nietsvermoedende geliefde stuurde hij vervolgens met een vliegtuig te lucht in. Terwijl zij boven het perceel cirkelde en haar keuze kenbaar maakte, stond op de grond een vriend klaar om met een trekker 'ja' of 'nee' door te strepen. Het werd gelukkig 'ja', en volgend jaar september gaat het gebeuren!

Een uitgebreide fotoreportage van het Boom-in-Business Kerstdiner 2013 bij Legro is te zien op: www.boom-in-business.nl/nieuws.asp?id=23-8608



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4349



Mario en Wendy van Aart

Echtpaar Mario en Wendy van Aart Van Aart Boomkwekerijen - Oudenbosch

Van Aart Boomkwekerijen staat garant voor ruim 45 jaar ervaring in de veredeling van laanbomen en coniferen. Na drie tot zes maanden zijn de veredelde planten gereed voor aflevering. Een deel gaat weg in p9 als jonge veredeling, een ander deel wordt verpot in een grotere pot en doorgetrokken.