



Henk, Cor en Jonathan Huibers

'Onze verkoop bestaat vooral uit daghandel'

In deze rubriek stellen we een ondernemer vragen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn beweegredenen bij de bedrijfsvoering en zijn toekomstplannen. Deze keer Cor Huibers Boomkwekerijen.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

10 VRAGEN AAN

Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?

Henk: 'Mijn vader Cor is het bedrijf gestart in 1993. Daarvoor was hij ook werkzaam in de boomkwekerij; hij komt uit een echte boomkwekersfamilie. In 1993 begon hij met circa twee hectare boomteelt. In 2003 ben ik in de onderneming van mijn vader gaan werken. In 2006 ben ik in een vennootschap onder firma getreden samen met mijn vader. Vanaf het moment dat ik in het bezit was van een rijbewijs (2005) ben ik de baan op gegaan om nieuwe klanten te werven. Ik ging voornamelijk naar hoveniersbedrijven en cash-&-carry's in Nederland. De werkzaamheden van mijn vader bestaan nu uit het leveren van de bomen aan cash-&-carry's en hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijven in Nederland.'

Jonathan: 'Ik ben in 2006 in de onderneming van mijn vader en broer Henk gaan werken. In 2010 ben ik ook toegetreden tot de vennootschap onder firma. We hebben inmiddels veertien hectare grond, waarvan tien hectare gehuurd en vier hectare in eigendom. Tegenover ons huisperceel hebben we in 2010 drie hectare grond gekocht. In de achterliggende jaren hebben we hierop een containerveld gerealiseerd van één hectare, één hectare is vollegrondsteelt en één hectare ligt nog braak. De eerste jaren hadden we nog geen loods. In 2000 hebben we op onze thuislocatie in Opheusden een loods gebouwd.'

Wat is je bedrijfsfilosofie?

Henk: 'Eén onderdeel van onze bedrijfsfilosofie is specialisatie. Wij hebben ons de laatste jaren volledig gespecialiseerd in fruitbomen, containerbomen en meerstammigen. Een ander onderdeel van

onze bedrijfsfilosofie is efficiëntie; daarom hebben we ook het containerveld aangelegd. Dicht bij huis, waardoor we snel kunnen schakelen en de logistieke kosten laag kunnen houden. Dat we ons specialiseren, heeft daar ook mee te maken. Met minder soorten kun je je meer focussen op de soorten die je hebt. Kwaliteit, daar gaat het om. In dat opzicht bezuinigen wij niet. Wij willen onze klanten de beste kwaliteit bieden. Wij vinden dat je moet doen waar je goed in bent; dan krijg je vanzelf klanten.'

Wat is het belangrijkste assortiment?

Jonathan: 'Zoals gezegd ligt de focus op drie groepen. Bij de fruitbomen gaat het om leifruit, half- en hoogstam in de maten 12-14 tot en met 20-25. Daarnaast leveren wij ook oudere fruitbomen. Dit betreft voornamelijk laagstam. Bij de meerstammigen hebben we voor "zandsoorten" gekozen, omdat dertien hectare van ons areaal op zandgrond ligt en slechts één hectare op kleigrond. Voorbeelden van deze soorten zijn *Amelanchier*, *Nothofagus*, *Magnolia*, *Syringa* en het *Prunus/Malus*-assortiment. Deze leveren wij in de maten 2 tot 3 meter hoogte. Al onze meerstammigen komen uit één plant; het zijn dus niet meerdere bij elkaar geplaat. Zo komen wij tegemoet aan de wensen van onze klanten. Bij de soorten op het containerveld gaat het om een breed assortiment fruit-, laan-, sier- en vormbomen. Je kunt daarbij denken aan varianten van *Liquidambar*, *Malus*, *Prunus* en *Pyrus*.'

Hoe heb je de inkoop geregeld?

Henk: 'De inkoop doe ik grotendeels zelf. Wel is het zo dat ik de opplant samen met Jonathan

Naam: Henk en Jonathan Huibers

Bedrijf: Boomkwekerij Cor Huibers & Zn. VOF

Plaats: Opheusden

Leeftijd en opleiding Henk: 29 jaar, vmbo, aanvullend boomkwekerij- en taalcursussen

Leeftijd en opleiding Jonathan: 26 jaar, vmbo, aanvullend boomkwekerijcursussen





inkoop. De daghandel en de in- en verkoop doe ik volledig. We zitten hier in Opheusden natuurlijk ideaal, zowel wat betreft de inkoop als de verkoop. We merken dat onze klanten uit binnen- en buitenland het erg prettig vinden dat alles bij elkaar zit, hier in het laanbomencentrum van Europa. Zij kunnen hier vaak hun volledige assortiment in één keer laden.'

Hoe heb je de verkoop geregeld?

Henk: 'De verkoop doe ik volledig. Ik bezoek onze klanten jaarlijks, zowel in binnen- als buitenland. In het verkoop- c.q. leverseizoen hebben we vaak ook telefonisch contact met onze klanten. Tevens staan wij jaarlijks op diverse bomen- en plantenbeurzen die door een internationaal publiek bezocht worden. Deelname aan deze beurzen is een goede vorm van acquisitie; zo nemen wij notitie van de behoeften van de klant. Bij de verkoop werken we eigenlijk volledig via daghandel. Er worden weinig orders van tevoren geplaatst. Wel mailen we regelmatig voorraadlijsten met mooie foto's van onze producten. En nog steeds geldt: een goed product verkoopt altijd.'

Wie zijn je klanten?

Henk: 'Onze klantenkring is zeer gevarieerd: van cash-&-carry's en hoveniersbedrijven tot tuincentra en groothandel, zowel in binnen- als buitenland. Zo'n 25 procent van onze producten exporteren we; de rest blijft in Nederland zelf. Het logistieke deel van het assortiment dat we in Nederland leveren verzorgen we met eigen transportmiddelen.'

Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

Henk en Jonathan: 'We willen nog iets groeien, maar alleen in het assortiment waarin we goed

zijn en gespecialiseerd zijn. We willen ons markt-aandeel in dit assortiment dus uitbreiden. Verder zijn we de laatste jaren bezig met efficiëntie en duurzaamheid qua bedrijfsvoering. Zo hebben we sinds 2012 een laagvolumespuit, die ontwikkeld is in samenwerking met Nouws Mechanisatie en Agricult. Dit hebben we gedaan vanwege de middelenreductie en het levert ook nog een kostenbesparing en arbeidsreductie op: je kunt er 60 procent sneller mee werken. Een ander belangrijk punt waarmee we bezig zijn en verder gaan, is het voorkomen van bodemverdichting. De quad met de laagvolumespuitapparatuur die we nu gebruiken, weegt 400 kilogram. De smalspoortractor met apparatuur die we voorheen gebruikten, woog maar liefst 2,5 ton. Een nieuw onderdeel van ons bedrijf is het drieliter-sleuvenpotsysteem, dat ontwikkeld is door Trading Company Remmerde. Ons doel hierbij is tweeledig: enerzijds waarborgen we een constante kwaliteit, anderzijds is het kostenbesparend bij opplantmateriaal.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

Jonathan: 'Een van de belangrijkste uitdagingen voor de toekomst is dat we ons containerveld willen uitbreiden. Het is wel duur, dus we moeten eerst nog even sparen. We hebben recent al een stuk grond aangekocht voor de realisatie van de uitbreiding. Een andere uitdaging voor ons is nog meer specialisatie en verbetering van de logistiek. Daarvoor moeten we nog meer producten kunnen opslaan in onze kluitenkuil, zoals we dat in de Betuwe noemen. Vooral fruitbomen leggen we op voorraad. We hebben nu al een relatief grote kluitenkuil van 1500 vierkante meter, maar die willen we op termijn verdubbelen.'

Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?

Henk en Jonathan: 'Er zal nog heel wat moeten gebeuren op het vlak van specialisatie en efficiëntie in onze sector. Het logistieke verhaal, dus. Het wordt onbetaalbaar om voor drie à vier bomen naar je eigen areaal te rijden, schatten wij in. En dat terwijl je in onze sector bij een groot aantal boomkwekers de trend ziet dat de orders steeds kleiner worden. Vandaar ook dat wij onze kluitenkuil gaan verdubbelen. Als sector zullen we steeds meer de juiste keuzes moeten maken qua assortiment, kwaliteit en efficiëntie.'

Wat doe je als je niet aan het werk bent?

Henk: 'Ik ga ieder jaar met mijn vrouw op vakantie. En regelmatig ook met mijn vrouw een dagje weg. Ik bezoek graag iedere keer weer wat anders.'
Jonathan: 'Ik ga ook jaarlijks op vakantie samen met mijn vrouw. Ook ben ik graag bezig in onze eigen tuin. Verder ben ik een hondenliefhebber.'

Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?

Henk: 'Ik vind het moeilijk om zaken uit handen te geven en erop te vertrouwen dat een ander het ook tot een goed einde brengt. Het liefst zou ik alles zelf doen om te zorgen dat alles goed gaat, maar dat is natuurlijk niet mogelijk.'
Jonathan: 'Het papierwerk. Dat besteed ik dan ook graag uit. Ik ben meer een buitenmens, dus ik ben degene die zich vooral met de teelt bezighoudt en ik stuur het personeel aan.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6099