

Jonge ondernemer wedt op twee paarden

Het zijn drukke tijden voor Rob van den Beucken (29) uit het Limburgse Helden. Het aspergeseizoen staat namelijk voor de deur. En met 24 ha van het witte goud is het flink aanpakken geblazen in de maanden april, mei en juni. „Door het jaar heen hebben we twee Poolse medewerkers in dienst, in de aspergetijd zijn dit er een kleine 40”, vertelt Van den Beucken.

„Maar ondanks de hectiek die het oogsten van de asperges met zich meebrengt, is er voldoende aandacht voor de boomteelt. Deze lijkt zeker niet onder de aspergeoogst. En dat mag ook niet; het voorjaar wordt immers steeds belangrijker in de boomkwekerijhandel. Zelf let ik erop dat bestellingen voor de boomkwekerij tijdig en correct worden klaargemaakt. Mijn vrouw Iza - die sinds kort ook in maatschap zit - organiseert het sorteren en verpakken van de asperges. Tevens zet ik een zzp-er in voor de gewasverzorging op de boomkwekerij en voor de controle op de oogstwerkzaamheden van de asperges.”

Hulp van ouders

De Limburger komt niet uit een ‘boomteeltstreek’; zijn ouders runnen een bouwbedrijf. De bouw is echter een sector waar Van den Beucken volgens eigen zeggen niet veel mee heeft. „Toen ik als scholier vakantiewerk ging doen op een kwekerij raakte ik geboeid door de boomteelt. Ik vind het mooi om met bomen en planten te werken en tegelijkertijd bezig te zijn met de afzet.

In 2004 sprong Rob van den Beucken uit Helden in het diepe: vanuit het niets begon hij een eigen kwekerij. Nu, zes jaar later, omvat Van den Beucken Boomteelt 14 ha *Buxus*, *Taxus* en *Prunus*. Daarnaast teelt de Limburger asperges. Hierdoor had hij in de opstartfase voldoende liquiditeit én creëerde hij om een stukje risicospreiding. „Twee volwaardige bedrijven, dat is ons doel.”

Na de biologische school ben ik dan ook de boomteeltopleiding gaan volgen, aan de mas.”

Na zijn studie ging Van den Beucken aan de slag op een kwekerij in de buurt. Vier jaar later besloot de Limburger echter voor zichzelf te beginnen. „Waarom? Een eigen bedrijf was altijd al mijn droom. Een 9 tot 5-baan is niets voor mij, ik zoek wat meer uitdaging.”

De Limburger besloot zich te gaan richten op het kweken van *Buxus* (bollen, piramides en struikjes), *Taxus*, *Prunus* en coniferen. Producten die hem volgens eigen zeggen goed liggen en die hij ook al hobbymatig kweekte. „Dat ik voor mezelf kon beginnen, heb ik vooral aan mijn ouders te danken. Zelf had ik namelijk helemaal niets. Ik kon grond pachten van mijn ouders en mocht hun loods gebruiken. Ook stonden mijn ouders bij de bank garant voor mijn startkapitaal.”

Naast de boomteelt kwamen ook de asperges al vrij snel om de hoek kijken. Van den Beucken ging hiermee aan de slag om risicospreiding te creëren en om ook de eer-

ste jaren een inkomen te hebben. „Voordat de boomteelt geld zou opleveren, zou ik een aantal jaren verder zijn; het duurt immers een tijd voordat de producten afzetklaar zijn. Ook de eerste jaren moest ik echter een boterham kunnen verdienen. De aspergeteelt bood die mogelijkheid.”

Leergeld

Die eerste jaren waren niet makkelijk voor de nieuwbakken kweker; hij leerde het vak met vallen en opstaan. „In loondienst had ik weliswaar een heleboel geleerd, maar als je er alleen voor staat, is het toch anders. Ik heb in het begin toch wel wat leergeld betaald, ondermeer op het teelttechnische vlak. Inmiddels hebben we de zaken echter goed onder knie.”

Van den Beucken heeft het areaal boomteelt de laatste jaren behoorlijk uitgebreid: hij begon met 2 ha en nu omvat de kwekerij 14 ha. „Groei was ondermeer noodzakelijk om een interessante partij te zijn voor afnemers en om bepaalde investeringen mogelijk te maken.”

De ondernemer heeft niet alleen geïnvesteerd in plantopstanden, maar ook in een onderkomen voor de Poolse werknemers en in mechanisatie. „We hebben bijvoorbeeld een bollen- en een piramideknipper voor *Buxus* aangeschaft - we knippen deze producten in de zomer en soms ook nog voor het afleveren- en hiermee kunnen we met een kleine aanpassing ook kluiten steken. Daarnaast is twee jaar geleden een nieuwe loods met laaddock gebouwd. Verder denken we er nog over een plantmachine aan te schaffen. Planten is een van de weinige zaken die nog handmatig gebeurt. Met een dergelijke machine moeten we echter veel tijd en arbeid kunnen besparen.”

Profilering

Meer hectares betekent ook meer producten. En deze moeten worden afgezet. Om potentiële afnemers te bereiken, vinden Van den Beucken en zijn vrouw Iza het belangrijk hun bedrijf goed te profileren in



Rob van den Beucken is niet alleen boomkweker maar ook aspergeteler. Hij heeft in het begin wat leergeld betaald, maar nooit spijt gehad van het zelfstandig ondernemerschap.

Fotos: Ank van Lier

de markt. „De afgelopen jaren raakten we onze producten redelijk makkelijk kwijt. Onze klantenkring bestaat nu vooral uit handelaren, collega-kwekers, bouwmarkten en tuincentra. Omdat we de laatste jaren veel hebben opgeplant, is uitbreiding van de klantenkring echter een must. Vandaar dat we nu actief bezig zijn met het bewerken van de markt.”

De kweker werkt hiertoe samen met een persoonlijk verkoper en nam een professionele marketeer in de arm. Deze hielp Van den Beucken bij het formuleren van een helder verhaal naar de markt en bekeek samen met hem de marktmogelijkheden. „Ik vond het prettig om samen met een deskundige eens goed naar mijn bedrijf te kijken. Zaken die voor jezelf heel normaal zijn - dat je door machinaal te knippen bijvoorbeeld een uniform product kunt leveren - zijn dit voor een buitenstaander vaak niet. Deze onderscheidende zaken moet je echter wel communiceren.”

Afgelopen jaar presenteerde Van den Beucken zich ook voor het eerst op een beurs: GrootGroenPlus. Al deze inspanningen hebben volgens de kweker zeker effect. „We hebben inmiddels diverse nieuwe klanten weten binnen te halen. Ook heb ik interessante contacten opgedaan. Op lange

termijn verwacht ik de gedane investeringen wel te kunnen terugverdienen. En wanneer je thuis naast het faxapparaat blijft zitten wachten, verkoop je sowieso niets.”

Om afnemers aan je te binden, is het volgens de kweker ook heel belangrijk om klantgericht te werken. „Als kweker moet je tegenwoordig tegemoet komen aan de wensen van de klant. Ook dien je snel te kunnen leveren - vandaag bellen is dikwijls ook vandaag leveren -, moet je afspraken nakomen en met de klant meedenken. Dat is wat de afnemer van een moderne kweker verwacht. Alleen een goed product leveren, is niet meer voldoende.”

Focus op grotere maten

Rob en Iza van den Beucken hebben nog volop plannen voor de toekomst. Zo willen zij het areaal boomteelt de komende jaren nog met enkele hectares uitbreiden. Daarnaast wil het echtpaar Van den Beucken zich specialiseren in de grotere maten *Buxus*, *Taxus* en *Prunus*. „Hier ligt voor ons meer marge, aangezien de kleinere maten al massaal worden gekweekt.”

Eigenlijk wilde Van den Beucken zich van meet af aan richten op de grote maten. Om wat extra geld in het laatje te krijgen,

werden de afgelopen jaren echter ook vaak kleinere maten verkocht. „Daarbij zijn vorige winter diverse partijen bevroren, waaronder 3 ha *Prunus*. Hierdoor hebben we dit jaar geen grote maten *Prunus* in het sortiment. Om dergelijke tegenslagen te voorkomen, is deze winter alle *Prunus* afgedekt met doek.”

Met de genoemde strategie hoopt Van den Beucken uiteindelijk een goed inkomen uit de kwekerij te kunnen halen. „Twee volwaardige bedrijven, dat is ons doel. Zowel in de boom- als in de aspergeteelt willen we voor vol worden aangezien. Dit onder het motto: we doen iets goed of we doen het niet.”

Tot slot: heeft de Limburger spijt dat hij de stap naar het zelfstandig ondernemerschap heeft gewaagd? „Absoluut niet, ondanks dat het niet altijd even makkelijk is geweest. En ik wist vooraf: het kost zeker tien jaar voordat je alles goed op de rit hebt staan en er sprake is van een bepaalde continuïteit, bijvoorbeeld wat afzet betreft. In ieder geval ben ik al een heel eind op weg, zeker nu mijn vrouw Iza ook in het bedrijf is gekomen. Het is mooi om samen de kar te trekken.”

Ank van Lier Van Lier is freelancejournalist voor De Boomkwekerij, boomkwekerij@hortipoint.nl

Van den Beucken Boomteelt

Sortiment: *Buxus*, *Taxus* en *Prunus*
Afzet: handelaren, collega-kwekers, bouwmarkten en tuincentra
Oppervlakte: 14 ha boomkwekerij en 24 ha asperges
Personeel: maximaal 40 mensen

