



Een boomkwekerij vanaf niets opstarten is moeilijk, maar het kan wel

Niels Mallens: 'Op een gegeven moment heb je geïnvesteerd in machines en voorraad en kun je de vruchten gaan plukken'

Jonge ondernemers in de boomkwekerij zijn zeldzaam, zeker ondernemers die ooit zelf met hun kwekerij gestart zijn. Niels Mallens uit de Biezenmortel is wel zo iemand. Al geeft hij zelf meteen aan dat dit alleen mogelijk is geweest dankzij het varkensbedrijf van zijn ouders, waarvan hij een deel van de grond heeft overgenomen.

Auteur: Hein van Iersel



4 min. leestijd



Dat stukje grond dat hij van zijn vader heeft overgenomen is met 6000 meter overigens niet groot, maar dat hoeft in het begin ook niet. Mallens is nu ongeveer een jaar of tien onderweg met zijn bedrijf en heeft naar eigen zeggen ongeveer hetzelfde sortiment als zijn collega-Regio-In-Beeld-ondernemer Kees Burgmans. Dus heel veel klimop aan stok, aangevuld met een sortiment van onder andere *hortensia* en *Ilex*. Op het containerveld vlak voor zijn schuur staat een selectie hortensia's in grote potten. 'Dat zien er mooi uit en trekt daarmee klanten', is het oordeel van de ondernemer. Mallens heeft kennisgemaakt met de boomkwekerij toen hij als accountmanager bij Boomkwekerij Ton van den Oever aan de slag ging. Dat is inmiddels alweer dan tien jaar geleden, maar het zorgde wel dat hij ongeveer tien jaar geleden startte met wat tunnels op het voormalige varkensbedrijf van vader Mallens. De directie van Ton van den Oever vond de hobby - want dat was het aanvankelijk - van hun accountmanager 'okay', maar wel op voorwaarde dat de jonge kweker niet zou gaan concurreren met de eigen activiteiten en alleen zelfgekweekte planten zou verkopen. Mallens: 'Toen Ton van den Oever failliet ging was dat natuurlijk meteen heel anders. Mijn concurrentiebeding verviel en ik moest noodgedwongen van mijn hobby mijn beroep maken en mijn brood gaan verdienen met de kwekerij. Gelukkig kon ik al snel een aantal kasjes huren waarmee ik door kon gaan met hetzelfde sortiment, maar dan in grotere aantallen.' Deze tijdelijke huurkasjes bleken niet de oplossing en Mallens moest opnieuw op zoek naar een andere locatie. In de buurt Udenhout, Haaren of Biezenmortel stonden die volgens de jonge kweker



Meteen achter het bedrijf in Biezenmortel begin de natuu.

niet te huur, maar volgens een collega-kweker wel in Haarsteeg. Ongeveer twintig minuten met de auto. Op weg dus naar Haarsteeg. Maar de getipte kas bleek te duur én niet te voldoen. Niet getreurd, en omdat een vliegende kraai altijd wat vangt, bleek ook de kas van de buurman van het bedrijf in Haarsteeg leeg te staan. Daar kon Mallens wel een goede deal mee maken. Voor een aantal jaren een areaal van twee hectare pachten, waarvan de helft onder glas en het restant containerveld. Met de 6000 meter achter het ouderlijk huis begon het wat te worden.

Recessie

Mallens is nu tien jaar onderweg. Hij heeft eigenlijk weinig last van de recessie gehad en heeft gelukkig ieder jaar geplust. 'Ik heb geen schulden en heb goed gespaard.' De kweker heeft naar eigen zeggen van zijn vader geleerd zuinig te zijn. Dat betekent onder andere dat je altijd beter iets met eigen geld kunt kopen in plaats van een lening aan te gaan. Al het geld dat verdiend wordt gaat *linea recta* weer het bedrijf in. 'Op een gegeven moment heb je alles en dan blijft er geld over. Ik heb de laatste jaren fors geïnvesteerd in machines en uitbreiding van de voorraad en kan daar nu de vruchten van plukken.' Hij is wel bang voor wat het huidige gunstige economische klimaat gaat doen met de sector en is bang dat de overproductie van een paar jaar geleden net zo snel weer terugkomt. Voor hem geldt dat hij op zoek is naar een nieuwe locatie. De kassen in Haarsteeg heeft hij gelukkig kunnen huren voor een tweede periode, maar er is geen zekerheid dat dit voor een derde periode mogelijk is. Daarom is hij op zoek naar een locatie in de buurt van Haaren of mogelijk in Haarsteeg. In Haarsteeg is de vraag de laatste jaren echter enorm toegenomen, omdat de markt voor aardbeien heel goed is geworden. Ook in midden-Brabant zouden er volgens de dertigjarige ondernemer weinig kansen zijn om een bestaande locatie over te nemen. Anderzijds geeft Mallens meteen toe dat er morgen een goede overnamekandidaat aan de deur kan staan. Op de bestaande locatie in Biezenmortel is geen toekomst voor het bedrijf. Mallens wijst op een slootje pal achter zijn vijf jaar oude





Compacte locatie

dat nu eenmaal bij het bestaan van een jonge boomkweker en zonder keihard werken is het niet mogelijk om het bedrijf op te bouwen. Gelukkig is hij wel tevreden over de opbrengsten: 'Ik moet hard werken, maar de opbrengsten zijn goed.'

Online

Een jonge boomkweker kijkt anders naar de markt dan oudere kwekers. Ik discussieer met Mallens over de in mijn ogen tegenvallende online markt voor boomkwekerijproducten. Dat zie ik volgens de jonge ondernemer fout. Mallens belevt een webshop en in goede perioden heeft die makkelijk 5000 *Vinca's* of lavendels per week nodig. Zelf heeft hij nog geen webshop, maar hij verkoopt wel veel producten via zijn website. Mallens: 'Ik lever aan tussenhandelaren en particulieren. Leveren aan hoveniers is lastig, omdat die het niet zien zitten dat je ook direct aan een particulier levert. Wel betalen particulieren natuurlijk een andere prijs dan de handel. Eigen productie is belangrijk, maar tussen de regels door blijkt dat Mallens ook nogal wat handel wegzet.'

'Het ziet er mooi uit en trekt daarmee klanten'

waard, omdat hij daarmee heel flexibel is en geen mensen in vaste dienst hoeft te nemen. Het boomkwekersleven bevalt Mallens beter dan het eerdere bestaan als accountmanager bij een grote boomkweker: 'Ik ben geen type dat veertig uur per week achter een bureau kan zitten. Laat mij maar werken.' En werken doet hij. In de drukke tijd begint hij vaak om vijf uur in de ochtend, om s 'avonds om 11 uur het licht weer uit te doen. Mallens lijkt er niet mee te zitten. Voor hem hoort



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-7023](http://www.Boom-in-Business.nl/artikel.asp?id=23-7023)

bedrijfsloods. 'Daarachter begint meteen de natuur, dus ik kan hier niet uitbreiden.' Overigens lijkt Mallens wel goed te hebben nagedacht over de bouw van de schuur. De schuur die er mooi uitziet, doordat over de isolatieplaten een houten wand is gepotdekseld, is nu in gebruik als opslag voor machines en dergelijke, maar kan later gedeeltelijk omgebouwd worden naar twee bed-and-breakfast-appartementen. De vergunning is al geregeld.

Polen

Mallens is feitelijk nog steeds een eenmansbedrijf. Zijn arbeid heeft hij geregeld via ongeveer 20 scholieren, die hij in de vakanties en op zaterdag naar Haarsteeg moet transporteren. Verder werkt hij met een tweetal Poolse medewerkers die tien maanden per jaar worden ingehuurd via een arbeidsbureau. Dat kost volgens Mallens een aantal euro's per gewerkt uur, maar dat is het hem wel



In de bedrijfshal is ruimte voorzien voor twee B&B appartementjes.