



# Haaren wordt opgeknipt, maar sector groeit lekker door

**Rabobank Regio-In-Beeld: drie boomkwekers in de gemeente Haaren Noord-Brabant**

In deze uitgave van Boom-In-Business een Regio-In-Beeld met de focus op de gemeente Haaren in Midden-Brabant. Haaren is vanouds een echt boomkwekersgemeente en waarschijnlijk een van de weinige gemeenten die in haar beleid rekening houdt met de sector. Voor zolang dat nog duurt, want een dezer dagen wordt in Haaren een enquête gehouden met als meest waarschijnlijke uitkomst dat de gemeente wordt opgeknipt. 'Een goede zaak', zeggen de drie geïnterviewde ondernemers in koor. 'Zonder ambtenaren van Haaren tekort te doen, ontbreekt het daar aan de gespecialiseerde kennis die je als ondernemer nodig hebt om je bedrijf te runnen.'

Auteur: Hein van Iersel



5 min. leestijd



Het is een goede gewoonte dat de afsluiting van het door de Rabobank gesponsorde Regio-In-Beeld special wordt afgesloten met een diner, waar naast de drie geïnterviewde kwekers ook een aantal vertegenwoordigers van de Rabobank bij aanwezig zijn. In dit geval zijn dat Dave Marcus van het Utrechtse Rabobank hoofdkantoor en zijn lokale collega Ton de Juncker, manager Food & Agri van Rabobank Midden Brabant.

Het gespreksthema van de avond ontstaat – gezien de drie totaal verschillende leeftijden – bijna als vanzelf: de rol van financiering in de verschillende etappes van een ondernemerscarrière. Kees Burgmans vraagt zich bij de introductie nog hardop af waarom we drie kwekers hebben genomen die feitelijk allemaal containertelers zijn. Totdat hij zich realiseert dat alle drie de geïnterviewde kwekers in totaal verschillende fases van hun onderneming zitten. Niels Mallens is een starter of eigenlijk nog eerder doorstarter, Kees Burgmans is één etappe verder met alle uitdagingen die daarbij horen. Christ Heijmans tenslotte zal zich, gezien zijn leeftijd, moeten bekommeren over afscheid nemen van zijn bedrijf.

Bij die verschillende generaties hoort nog een andere visie op de rol van een bank. Heijmans vindt het ronduit jammer dat het fenomeen van een vaste contactpersoon verwaterd is bij de bank. Niels Mallens boeit dat eigenlijk niet: 'Als ik een vraag heb voor de bank, dan meld ik me wel.' De beide bankiers zijn opvallend schuld bewust door die constatering van Heijmans. Ton de Juncker: 'Het klopt dat we ons de afgelopen jaren meer op interne ontwikkelingen hebben gericht, Hopelijk kunnen we die periode nu achter ons laten en kunnen we onze klanten weer de aandacht geven die ze nodig hebben.'

### Recessie

Voor alle drie de kwekers geldt dat de recessie over is. Desalniettemin hebben de drie bedrijven ook tijdens de recessie allemaal goed door kunnen draaien. De angst zit hem meer in de gedachte dat dat boomkwekers meteen vergeten waardoor de problemen van de afgelopen jaren zijn ontstaan en het gevaar dat er opnieuw overproductie ontstaat. De vraag stellen is hem in dit geval ook beantwoorden. Eigenlijk heeft niemand de illusie dat de markt als geheel zich bescheiden zal opstellen en alleen die producten gaat fabriceren waaraan behoefte is. Onze drie kwekers laten weten dat zij zich voorzichtig op opstellen en niet koste wat kost producten de markt in zullen knallen. Verstandig, vindt Dave Marcus van Rabobank Utrecht.

Onderzoek zou hebben aangetoond dat kwekers die kiezen voor sortiment, betere cijfers draaien. Wellicht mag dat zo zijn. Op hetzelfde moment constateren de drie boomkwekers onafhankelijk van elkaar dat de vraag van de afnemers ernstig verschaalt. Hoveniers, een belangrijke klantengroep van alle aanwezige kwekers, kennen in de meeste gevallen eenvoudig geen planten meer en vragen dus standaard naar dezelfde hortensia, vinca of buxus. Met uitzondering van die laatste natuurlijk. De markt van buxus lijkt helemaal kapot te zijn en bij alle drie de kwekers zie ik alleen nog *Ilex crenata* staan. Over deze gang van zaken verzucht Christ Heijmans: 'Dit gaat zolang goed als dat het goed gaat. Op een gegeven moment komt in deze Japanse hulst ook een ziekte. En dan gebeurt hier hetzelfde mee als met de buxusmot.'

### Eigen vermogen

Standaard gespreksonderwerp in een gesprek tussen bankiers en kwekers is ook de verminderde bereidheid om ieder plan te financieren. Ton de Juncker: 'Wij hebben wat dat betreft ook onze verantwoordelijkheid genomen om te zorgen dat de markt niet opnieuw oververhit raakt. Dat gold vooral in de glasteelt, die extreem kostenintensief is en waar met de kennis van nu in het verleden veel te snel kredieten zijn verstrekt. Dat heeft ertoe geleid dat, als bijvoorbeeld een tomatenteler wil investeren in een nieuwe kas, hij minimaal 35 procent uit eigen middelen moet financieren.' De Juncker maakt even een snelle berekening: zes hectare glas à minimaal tweehonderd euro per meter is een investering van twaalf miljoen euro. Dat betekent dat je privé minimaal vier miljoen zelf moet meebrengen.'

'Dan zou ik het wel weten' roept benjamin Niels Mallens half grappend: 'Als ik vier miljoen zou hebben, zou ik niet gaan investeren. Ik zou stoppen met werken.' Volgens Marcus valt het met de investeringsbereidheid in de praktijk wel mee. 'Ondernemers die dit soort beslissingen nemen gaan niet alleen voor het geld, maar eerder voor de passie die zij hebben in het ondernemen', stelt hij.

### Duurzaam

Over veel zaken zijn de drie kwekers het opmerkelijk eens. Over gewasbescherming bijvoorbeeld. Onze kwekers zijn unaniem van mening dat de heisa die nu vaak rondom gewasbescherming heerst, totaal overtrokken is. Anderzijds weten ze alle drie dat er op dit gebied nog een hele hoop zal moeten veranderen. Christ Heijmans; 'Ik vind bijvoorbeeld dat waterschap De Dommel heel coulant is met het naleven van de regels. Als ze

alle regels tot twee cijfers achter de komma zouden gaan naleven, dan zouden veel kwekers een probleem hebben.' Als voorbeeld daarvan noemt Heijmans het omgaan met condenswater in een kas of het water dat van een tunnel of foliekas afstroomt. Veel kwekers hebben dat nog niet voor de volle honderd procent onder controle. Wel hebben alle kwekers als voorzorgsmaatregel op eigen initiatief monsters laten nemen. Ze weten dus exact welke kwaliteit water op hun perceel aanwezig is en eventueel wordt geloosd naar het oppervlakte- of grondwater. Niels Mallens: 'Wat het grote publiek zich niet realiseert, is in hoeverre wij zelf de pest hebben aan het inzetten van gewasbescherming. Het is veel werk, kost veel geld. Als ik zelf moet spuiten, wacht ik bijna altijd nog een dagje.'

### Talent

Een tweede aspect waar de kwekers het zeer over eens zijn, is dat er een enorm tekort is aan jong talent. Goed opgeleid Nederlands personeel is heel lastig te vinden en volgens Marcus van de Rabobank zijn er signalen dat ook Poolse medewerkers inmiddels lastiger zijn te recruter. De Rabobank is wel met een aantal initiatieven bezig om werken in de tuinbouw weer wat populairder te maken. Onder andere in samenwerking met de Has.



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-7020](http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-7020)