

A man with short grey hair, wearing a dark long-sleeved shirt and a green utility vest, is looking intently at a plant with vibrant red and purple leaves. He is reaching up with his right hand to touch the leaves. The background is a blurred outdoor setting with green foliage and a brick building.

Omfietskweker

Albert Leemreize: meer dan 500 verschillende soorten in het sortiment

Pas geleden volgde ik een discussie over de toekomst van het platteland. Een van de termen die daar werden geïntroduceerd, was de 'omfietsboer'. Dat is een kweker of boer die iets produceert dat zo bijzonder is dat je daar een blokje voor omfiets. Albert Leemreize uit Ruurlo is zo'n omfietskweker en kan het ook nog eens op zeer sympathieke manier brengen.

Auteur: Hein van Iersel



3 min. leestijd



Een van de bijzondere soorten waar Leemreize veel van verwacht, is *Asimina triloba* oftewel paw-paw. Deze Amerikaanse vruchtboom is nog weinig bekend, maar de laatste jaren zijn er speciale cultivars op de markt gekomen die een betere smaak hebben.



Het lijkt wel een appel, maar het is een meidoorn: *Crataegus pinnatifida* 'Big Ball'. Volgens Leemreize is dat een zwaar ondergewaardeerde soort, die ook in de openbare ruimte goed toe-pasbaar is.

Als er één soort kweker is die de laatste jaren bijna is uitgestorven, dan is het wel de sortimentskweker: de ondernemer die primair bomen en planten kweekt uit liefde voor het vak en pas daarna voor zijn portemonnee. Albert Leemreize is onbetwist zo iemand, en die voorliefde voor bijzondere soorten verklaart ook zijn belangrijkste klantengroep: de particulier. Zo'n zestig procent van zijn omzet gaat linea recta naar de consument, zonder dat daar hoveniers, cash & carry's of andere kwekers tussen zitten. Dat is waarschijnlijk een zeldzaam hoog percentage. En dat is des te meer een prestatie, als je je realiseert dat Leemreize in het Achterhoekse Ruurlo niet echt om de hoek zit bij de meest draagkrachtige particulieren. Later in het gesprek meldt Leemreize de reden hiervan: 'Een Achterhoeker geeft geen € 45 uit voor een boom. Veel te duur.' Je moet als klant echt wel iets doen om naar Ruurlo af te reizen. Daarbij zit het bedrijf ook op een onmogelijke plek. Mijn TomTom doet tenminste alleen maar *stom-stom* en kan het huisnummer aan de Manpasweg in Ruurlo niet vinden.

Marge

Verkoop aan particulieren heeft voor- en nadelen. Het grootste voordeel is natuurlijk dat je een wat hogere marge kunt maken. Het nadeel is dat particulieren meer tijd kosten voor advies en begeleiding, wat weer af gaat van de tijd die je in de kwekerij kunt besteden aan het verzorgen van de opstand. Albert Leemreize heeft dat op zijn eigen manier opgelost. Allereerst heeft hij in de loop van de afgelopen twintig jaar een groot arboretum aangelegd, waar klanten zelfstandig doorheen kunnen struinen om te zien hoe een bepaalde

boom of struik er na een aantal jaar uitziet. Verder probeert de kweker zijn klanten zo veel mogelijk op vrijdag of zaterdag op het bedrijf te ontvangen. Zorg voor de klanten zit hem ook in kleine dingen. Leemreize: 'Het gebeurt nogal eens dat mensen bellen en een foto vragen van een bepaalde boom. Dat doe ik in principe niet. Ten eerste is het heel lastig om een goede foto te maken van een boom die in de rij staat op de kwekerij, en het kost ook heel veel tijd.' Leemreize vervolgt: 'En het blijft toch ook een natuurproduct.'

Particulieren kosten veel tijd voor begeleiding en advies. Ook het transport is lastig. De klant komt zelf op het bedrijf, maar kan een beetje boom niet zelf meenemen. Veel producten worden daarom door Leemreize aan huis bezorgd: 'Ik probeer dat een beetje te combineren, zodat ik op een dag meerdere adressen kan afwerken. Voorwaarde is wel dat de klant wat geduld moet hebben. Voor dat soorten gevallen zet ik transportbedrijf Roemaat uit Lichtenvoorde in. Die bezorgen voor € 75 – de prijs van één palletplek – een boom aan huis.'



Zaad *Stewartia*



Een Achterhoeker geeft geen € 45 uit voor een boom. Veel te duur

vuldigingsfactor. Die grote kweker is in dit geval Klanderman. Mensen die bij dit bedrijf gewerkt hebben, beginnen hun eigen kwekerij. Zo kun je als teeltregio groeien in omvang en impact en kun je samen sterker worden. Ook Leemreize heeft bij Boomkwekerij Klanderman gewerkt, en eerder bij nog een andere grote kweker in het gebied: Geesink in Lichtenvoorde. Als laatste heeft Leemreize echter in loondienst gewerkt bij de gemeente Ruurlo.

De beslissing om voor zichzelf te beginnen, nam Leemreize ongeveer tien jaar geleden. Het verhaal leest verder bijna als een open boek. 'Ik maakte al vanuit huis veredelingen van *Malus* en *Sorbus* voor

Voor de rest lijkt het Leemreize goed te gaan. Kwekerij Leemreize is met 2,5 hectares leemhoudende zandgrond relatief klein, maar de ondernemer lijkt zijn zaakjes goed voor elkaar te hebben. 'Ik heb geen vast personeel en zou best nog wel kunnen uitbreiden. De grond van mijn burens is waarschijnlijk wel te koop. Maar daar heb ik geen behoefte aan. Als ik grond koop, stijgen mijn kosten en op grond kan ik niet afschrijven. Verder zit ik op dit moment goed in de cyclus. Ik moet wel ieder jaar blijven aanplanten om mijn toekomstige inkomsten te verzekeren. Van de crisis heb ik overigens weinig last gehad.'

Veredelingen

Het aardige van kleinere teeltgebieden is dat een grote kweker vaak zorgt voor een vermenig-



Als ik grond koop, stijgen mijn kosten en op grond kan ik niet afschrijven

Klanderman, en toen ik bij de gemeente werkte, had ik natuurlijk veel meer vrije tijd. Omdat ik thuis voldoende grond had, was de stap om voor mezelf te beginnen snel gemaakt.'

Groter groeien

Hoewel het bedrijf dus nog niet zo heel lang bestaat en Leemreize pas 50 jaar is, lijkt de ondernemer weinig ambities te hebben om veel groter te worden. 'Ik heb drie zonen in de leeftijd van 18, 16 en 15 jaar en hoewel die iedere zaterdag meewerken in het bedrijf, zou ik niet weten of zij geïnteresseerd zijn om in het bedrijf te komen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7166