



# Boomkwekerij Leuveld is groot, maar wordt nog veel groter

‘Bijkopen is steeds lastiger geworden; daarmee wordt het moeilijk om een constante kwaliteit te waarborgen’

Twente is de grote onbekende als het gaat om de Nederlandse boomkwekerij. Onterecht: hier vind je een aantal zeer grote en bijna industrieel werkende kwekers. Een daarvan, Leuveld, zal op korte termijn nog veel groter worden door een innige samenwerking met Diepenmaat in het nabijgelegen Duitse Nordhorn. ‘Wij werken al vele jaren intensief samen met Diepenmaat, maar die samenwerking wordt nog intensiever’.

Auteur: Hein van Iersel

Ik word bij Leuveld ontvangen door bureau-manager Roland Brand. Brand is, zoals zijn achternaam al doet vermoeden, afkomstig uit Boskoop, maar woont en werkt alweer tientallen jaren in het oosten. In 2019 werd hij door de directeur-eigenaar van Leuveld, Harald Leuveld, gevraagd om hem te helpen bij de aansturing van het bedrijf. Hij richt zich daarbij vooral op de aansturing van het kantoor met het verkoop



3 min. leestijd



Ronald Brand Leuveld



Leuveld

## ‘Het bedrijf is heel hard gegroeid en dan er groeien er ook wel eens wat dingen scheef’

en administratieve team en verder automatisering en personeel en organisatie. Harald Leuveld is zelf direct verantwoordelijk voor het werk buiten en het mechanisatie bedrijf Kobo. Brand had voor die tijd ervaring als zelfstandig ondernemer in de boomkwekerij.

### Personeel

Brand: ‘Harald en ik kwamen eigenlijk bij toeval met elkaar in gesprek. Harald had behoefte aan ondersteuning in de aansturing van het bedrijf. Het bedrijf is heel hard gegroeid en dan er groeien er ook wel eens wat dingen scheef. Daar zijn we samen nu mee aan het werk. De sfeer in het bedrijf is heel goed. Harald wil gewoon graag dat zijn bedrijf zich gezond ontwikkelt en dat mensen er fijn kunnen wer-

ken. Daarom willen we samen meer aandacht besteden aan het uitbouwen van de interne organisatie en het personeelsbeleid versterken. Medewerkers blijven alleen gemotiveerd als je ze iets kunt bieden. Dat heeft niet alleen met het salaris te maken, maar veel meer misschien wel met een duidelijke structuur, waardering en een fijne werkomgeving. Wij zijn nu druk bezig met het oplijnen van het bedrijf. Het doel moet zijn om klanten jaarrond van dienst te kunnen zijn op het gebied van grote haagplanten, in de winter uit de volle grond en in de zomer van het containerveld.’

### Grote maten

Leuveld kweekt op een areaal van ongeveer 100 hectare grote haagplanten van een meter en hoger. Deze planten worden uit de volle grond geleverd, maar in de toekomst ook steeds meer van het containerveld. Leuveld had vroeger een cash-and-carry, die was ingericht als een soort servicebedrijf. Klanten die hun haagplanten kwamen ophalen, konden meteen wat andere producten in hun wagen laden. Die activiteit paste steeds minder goed en is daarom afgestoten. Op het vrijvallende containerveld wordt nu alles in gereedheid gebracht om een breder sortiment haagplanten uit te stallen. Een klein stukje van het containerveld zal worden ingeruimd voor iets wat Ronald Brand bijna als een *guilty pleasure* omschrijft: Een kleine uitstalling van vormbomen in pot, die deels in de eigen vollegrondskwekerij wordt gekweekt.

### Bijkopen is bijna niet meer te doen

Leuveld werkt als gezegd nauw samen met de Duitse boomkweker Diepenmaat in Nordhorn. Dit bedrijf is ongeveer 30 hectare groot en heeft dezelfde specialisatie. De samenwerking bestaat onder andere uit het delen van machines, gezamenlijk inkopen van plantgoed en het delen van personeel en kennis. Daarnaast steekt Harald Leuveld veel tijd in het ontwikkelen van bijzondere boomkwekerijmachines via zusterbedrijf Kobo, waar in eigen beheer nieuwe machines worden ontwikkeld en gebouwd.



Deze machines worden ook aan derden in Nederland en het buitenland verkocht. Ronald Brand over de samenwerking met

**‘Het wordt in de boomkwekerij steeds lastiger om goede mensen aan je te binden. Daarom moeten je personeelszaken op orde zijn’**

Diepenmaat : ‘Ons belangrijkste argument is dat bijkopen lastig is. Als wij een opdracht krijgen voor haagplanten en die hebben we zelf niet, proberen we die klant op een andere manier te helpen via de handel. We merken nu dat dit lastig is.’ Op mijn opmerking dat dit wel zal komen door te hoge vraagprijzen voor dit soort producten, meldt Brand dat dit niet belangrijkste argument is. Natuurlijk zijn die prijzen hoger geworden, maar het belangrijkste argument is de inkoop van constante kwaliteit . Brand: ‘Ons team kent de markt goed en weet waar dingen staan. We zien dat sommige kwekers het ene jaar een topkwaliteit hebben staan en het volgende jaar een veel minder product hebben. Ook merken we dat het sortiment en de beschikbaarheid soms een probleem zijn. Voor ons werkt dat niet. Als we een minder product aanbieden, worden wij daarop aangekeken. En dat is natuurlijk volstrekt terecht. Het doel van de samenwerking met Diepenmaat is dat beide bedrijven zelfstandig doorgaan als kweker, maar dat de producten van beide bedrijven worden afgezet via één handelsbedrijf dat op het adres van Leuveld wordt gevestigd.’



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!