



Hij heeft aardbevingen meegemaakt in Peru, vastgezet in IJsland door een vulkaanuitbarsting, ontsnapte ternauwernood aan twee aanslagen en vloog in negen dagen tijd de halve wereld over om kwekers te bezoeken. Maar als Alfred Boot ergens altijd met beide benen op de grond stond, dan was het wel in de vermeerdering. Na bijna dertig jaar in de tray-business neemt hij afscheid. Niet met grote woorden, wel met duidelijke overtuigingen. 'Een tray is nooit zomaar een tray geweest.'

Auteur: Huub Snijders

Leren door te luisteren

Alfred Boot is geen man van grote theorieën of ingewikkelde modellen. Zijn kennis is opgebouwd in de praktijk, door te kijken, te luisteren en vooral door vragen te stellen. Zonder technische opleiding, maar met een scherp oog voor wat er in de teelt gebeurt. 'Ik ben begonnen als groentje,' zegt hij. 'Ogen en oren openhouden. De kweker weet meestal heel goed wat hij wil. Met twee of drie gerichte vragen kom je vaak al bij een paar trays uit die zouden kunnen passen.'

Die manier van werken typeerde zijn hele loopbaan. Geen snelle antwoorden om er makkelijk

vanaf te zijn, maar eerlijkheid en zorgvuldigheid. Als het antwoord er niet direct was, kwam het later. 'Als je het niet weet, moet je dat ook durven zeggen. Dan zorg je dat je het morgen wel weet.' Het leverde hem vertrouwen op, en dat vertrouwen bleek op de lange termijn misschien wel belangrijker dan productkennis alleen.

Waarom Herkuplast

In de jaren tachtig werkte Boot samen met meerdere trayproducenten. Toch voelde Herkuplast vanaf het begin anders. De kwaliteit van de meermalige trays, de visie van het bedrijf en de klik met de toenmalige eigenaar

Dr. Kubern gaven de doorslag. Waar Herkuplast destijds nog een relatief klein assortiment had, zag Boot juist ruimte voor groei. 'Het programma was overzichtelijk, maar de basis klopte.'

Die inschatting bleek juist. Herkuplast groeide uit tot een speler met een zeer breed assortiment, dat meebewoog met de professionalisering van de vermeerdering. Niet door trends te volgen, maar door samen met kwekers oplossingen te ontwikkelen die in de praktijk werkten.

De beginjaren: handwerk en eenvoud

Toen Boot begon, zag de vermeerderingsprak-

Alfred Boot neemt afscheid: 'Een tray is nooit zomaar een tray geweest'

tijk er totaal anders uit dan nu. Veel boomkwekers deden hun vermeerdering zelf, vaak volledig handmatig. Automatisering speelde nauwelijks een rol. Trays werden per doos opgehaald en gebruikt zoals ze waren. Keuzevrijheid was beperkt en maatwerk zeldzaam.

Vanaf de jaren negentig veranderde dat beeld snel. Schaalvergroting, mechanisatie en automatisering deden hun intrede. Kwekers gingen anders kijken naar arbeid, efficiëntie en uniformiteit. Trays werden geen vanzelfsprekend hulpmiddel meer, maar een bewuste keuze binnen het teeltsysteem. Dankzij betaalbare matrijzen werd maatwerk mogelijk. 'Soms met een knipoog,' zegt Boot. '25 kwekers, 26 tray-modellen.'

Van drager naar teeltinstrument

Met die ontwikkeling veranderde ook de rol van de tray. Wortelgeleiding, waterhuishouding en luchtcirculatie werden steeds belangrijker. Trays moesten passen bij machines, uitdrukplaten en logistieke systemen. 'Een tray is nooit zomaar een tray geweest. Wat er onder de plant

gebeurt, bepaalt uiteindelijk alles wat je bovengronds ziet.'

Mechanisatie, arbeid en uniforme partijen liggen volgens Boot in elkaars verlengde. Automatisering vervangt arbeid en maakt uniformiteit mogelijk, maar alleen als de basis klopt. Trays vormen daarin een cruciale schakel.

De praktijk van vandaag: zekerheid boven alles

Vandaag draait het voor boomkwekers om drie kernpunten: prijs, kwaliteit en leverzekerheid. Vooral dat laatste is de afgelopen jaren scherper dan ooit zichtbaar geworden. Tijdens de coronaperiode vielen leveringen weg en kwamen kwekers in de knel. Herkupilast koos er toen bewust voor om leverzekerheid te bieden, ook als dat financieel pijn deed. 'Dat was geen makkelijke beslissing, maar wel de juiste. Kwekers moesten kunnen blijven produceren.'

Daarbij benadrukt Boot het belang van een sterk netwerk. In Nederland en België speelt Handelsonderneming Van Krimpen daarin een

sleutelrol, niet alleen in distributie, maar ook in inzameling en recycling van trays. 'Zonder zulke partners bouw je geen stabiele marktpositie op. Ik heb te vaak gezien dat goedkoop uiteindelijk duurkoop bleek. Die rekening krijg je later in je teelt.' Slechte wortelontwikkeling, vervorming of leveringsproblemen komen altijd op het slechtst mogelijke moment. Die kosten zie je niet terug op de trayfactuur, maar wel in uitval, extra arbeid en planningstress.

Vooruitkijken: duurzaamheid en data

Duurzaamheid is voor Boot geen modewoord. Hergebruik en recycling maken al decennia deel uit van de tray-business. Maar het vraagt om goede organisatie en samenwerking in de keten. Functionaliteit en duurzaamheid hoeven elkaar daarbij niet te bijten. Een tray moet goed werken in de teelt én na gebruik verantwoord verwerkt kunnen worden. Ook ziet hij trays steeds meer onderdeel worden van geïntegreerde teeltsystemen. Nu nog vooral als drager van informatie via codes, maar in de toekomst mogelijk als actieve schakel in datagedreven teeltprocessen.

Afscheid met een boodschap

Na bijna dertig jaar neemt Alfred Boot afscheid van de tray-business. Niet omdat het vak hem loslaat, maar omdat het moment daar is. Hij laat een sector achter die professioneler, internationaler en complexer is geworden. Zijn boodschap aan kwekers is helder: kijk verder dan morgen. Investeer in kwaliteit, denk na over het hele teeltproces en blijf samenwerken.

'De boomkwekerij is een sterke en mooie sector,' sluit Boot af. 'Ik heb er met veel plezier mijn bijdrage aan geleverd.'

