



‘Een beetje ellende hoort bij de sector. Wordt het voorspelbaar, dan is het akkerbouw en verdienen we niets’

Bart van Roessel: 'Ik zou willen dat er meer boomkwekers in dit gebied kwamen'

Van alle boomkwekers in Nederland heeft Bart van Roessel (45) misschien wel de meest in het oog springende locatie. Pal aan de autoweg N65 van Tilburg naar Den Bosch ligt zijn bedrijf met 5 hectare containerveld en kassen. Achter een dergelijke zichtlocatie lijkt misschien een doordacht plan te liggen, maar niets is minder waar. Van Roessel begon hier met zijn bedrijf omdat zijn familie hier een stukje grond had – een perceel dat langzaam groter is geworden, omdat de grond van de buurman een paar keer te koop was.

Auteur: Hein van Iersel

Van Roessel komt niet uit een boomkwekersfamilie, maar heeft wel agrarische roots. Na zijn opleiding aan de Has ging hij in de varkenssector werken, bij Dumeco, maar hij wist al van meet af aan dat hij ooit een eigen bedrijf zou beginnen. Van Roessel praat nog steeds met enthousiasme over zijn werk bij Dumeco, hoewel dat inmiddels alweer bijna twintig jaar geleden is. Bart van Roessel: 'Een baan zit natuurlijk in je genen. Je rolt bij toeval van de ene baan in de andere, maar die moet wel bij je passen. Ik had als kind al een ondernemend karakter en deed veel vakantiewerk bij kwekers. En dan is één plus één twee. Zeker toen ik de kans kreeg om op deze locatie aan de N65, op een stukje grond dat van de familie van mijn moeder kwam, een vergunning voor een kas aan te vragen. Als kind was ik dus al ondernemend: konijntjes fokken en doorverkopen, dat soort zaken. Dat mijn eigen bedrijf een boomkwekerij is, komt doordat hier veel boomkwekers zitten.' Overigens zegt Van Roessel later dat de centrumfunctie van het boomkwekerijcentrum Midden-Brabant Haaren volgens hem verder uitgebreid zou moeten worden. Met andere woorden: als het aan hem ligt, komen er nog meer kwekers bij. Daarmee versterk je de positie van het gebied als geheel, wat uiteindelijk voor alle kwekers een goede ontwikkeling is.

2000

De start van het bedrijf van Van Roessel is rond

1997, 1998. Toen vroeg hij bij de gemeente een vergunning aan. Waarschijnlijk werd hij daartoe geïnspireerd door een grote, nieuwbouw rozenkas die tegenover zijn bedrijf ligt. Hij begon met in totaal 2800 meter kas op een totaal perceel van drie hectare. Anno 2020 is dat areaal gegroeid tot acht hectare, waarvan ongeveer zes hectare containerteelt. Die aankoop van nieuwe percelen grenzend aan het oude perceel ging mooi gelijk op met de groei van het bedrijf. De grond van de buurman is –zo zegt het spreekwoord – weliswaar maar één keer te koop, maar zelden op het moment dat jij dat wilt. Daarom huurde en huurt Van Roessel elders in Haaren grond en kasruimte bij. Zo kon hij snel schakelen op momenten dat zich een uitbreidingskans voordeed. Dat gold ook voor de bank. Van Roessel: 'Met de bank waren we er steeds in vijf minuten uit. We konden aantonen dat we een investering in extra grond snel terug konden verdienen in extra effectiviteit.'

Foliekassen

Als je op de N65 langs het bedrijf van Van Roessel rijdt, vallen de enorm hoge foliekassen waarschijnlijk als eerste op – duidelijk een

B. van Roessel Tuinplanten

B. van Roessel Tuinplanten in Haaren is gespecialiseerd in een sortiment tuinplanten en sierheesters in grotere aantallen, waarbij de nadruk ligt op visuele handel. De belangrijkste soorten zijn Euonymus, Sarcococca, Leucothoe, Photinia, Osmanthus en lavendel. De meeste planten worden gekweekt in een- en tweelitercontainer, sommige soorten ook in vijf-litercontainer.

ander kopje thee dan de wat krakkemikkige tunnelkasjes waar boomkwekers doorgaans in investeren. Van Roessel: 'Deze 13.000 meter grote kas heeft een poothoogte van 5 meter en is door VDH Foliekassen gerealiseerd. Uniek aan deze kassen is dat we met een dubbele laag folie hebben gewerkt. Hierdoor is de isolatie veel beter en kunnen we er met een blower lucht doorheen blazen als dat nodig is, bijvoorbeeld als het heel hard vriest.' De kas is voorzien van verwarming, maar Van Roessel meldt dat die nog nooit aan heeft gestaan en denkt ook niet dat hij die ooit nodig zal hebben.

'Elke boomkweker moet in hart en nieren een handelaar zijn'





5 min. leestijd



je typische Engeland-producten kweekt, zoals *Griselenia* of *Olearia*, heb je wel een probleem. Van Roessel: 'Het wordt geen topjaar zoals 2019, maar ik mag niet klagen.' En dan, bijna filosofisch: 'Een beetje ellende hoort bij deze sector. Als onze handel voorspelbaar wordt, dan wordt het akkerbouw; dan kan uiteindelijk niemand meer iets verdienen. Wij hebben grip op de afzetprijs, maar niet op de afzetmarkt. Landbouw breed is dat precies andersom. Die hebben afzetgarantie, maar geen enkele invloed op de prijs.'

Volgens van Roessel moet iedere boomkweker daarom ook in hart en nieren een handelaar zijn. Alleen als je dat in de vingers hebt, kun je jouw product voor een goede prijs verkopen, maar krijg je ook de feedback van klanten die nodig is om de juiste producten op te zetten. Van Roessel doet alle verkoop zelf. Hij gaat per jaar naar een aantal beurzen, zoals Plantarium, Groendirect en Grootgroenplus en is deelnemer aan de lokale kwekersbeurs in Haaren. Daarnaast is Van Roessel actief op Floraxchange en VarB.

'Wij hebben grip op de afzetprijs, maar niet op de afzetmarkt. Landbouw breed is dat precies andersom'

Deze kas van VDH is niet de enige bijzondere kas van Van Roessel. Hij heeft ook een kas die volgens de vergunning eigenlijk een 'loodskas' is en die wordt gebruikt voor opslag van materialen en machines, maar ook als kas. Van Roessel: 'Op deze 1000 meter grote kas hebben we aan de zuidzijde zonnepanelen in plaats van glas aangebracht. Dat kost natuurlijk zonlicht in de kas, maar voor veel teelten is het resterende licht nog steeds heel acceptabel. Daarnaast verdient de kas zichzelf terug via de elektriciteit die we aan het net terugleveren. En een belangrijk derde argument: de gemeente was gevoelig voor ons argument om door de installatie van zonnepanelen iets aan verduurzaming te doen.'

Corona

Ook in dit interview kunnen we niet om onvermijdelijke C-vraag heen: hoe gaat het met het bedrijf in deze coronatijden? Volgens Van Roessel valt het allemaal nog mee. Hij ziet vooral een probleem in de afzet naar Engeland. Als



Schuurkas met zonnepanelen



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/33525/een-beetje-ellende-hoort-bij-de-sector-wordt-het-voorspelbaar-dan-is-het-akkerbouw-en-verdienen-we-niets