



René Vissers en Dirk Huibers,
Betuwe Plant

Zuurstof, CO₂ en water: zo verkoopt Betuwe Plant bomen als klimaatproduct

Onderscheidend vermogen met O₂Tree

Met vier bedrijven, een breed sortiment en een eigen consumentenlabel zet Betuwe Plant zichzelf stevig neer in de boomkwekerijsector. De kwekerij in Opheusden koppelt teelt, handel en advies aan elkaar en probeert zo weerbaar te blijven in een veranderende markt. Een van de manieren waarop het bedrijf zich onderscheidt, is met O₂Tree. Dit label geeft consumenten inzicht in de hoeveelheid CO₂ die een boom opneemt, de hoeveelheid zuurstof die hij afgeeft en de hoeveelheid water die hij afvangt. Algemeen directeur René Vissers en mede-eigenaar Dirk Huibers vertellen over schaalvergroting, personeelsbeleid en de invloed van het klimaat op hun bedrijfsvoering.

Auteur: Willemijn van Iersel en Katja Bouman

In 2000 nam Karel Huibers Betuwe Plant over van zijn neef; twee jaar later voegde zijn jongere neef Dirk Huibers zich bij hem. Karel Huibers zette direct in op het uitbreiden van de klantenkring. Algauw werden er grotere klanten aangetrokken, waaronder tuincentra als Intratuin. Na tien jaar bouwen stond er een stabiele funding. Er werd uitgebreid door de handels-

tak erbij te pakken en ook vollegrondkweek te doen. Inmiddels heeft Betuwe Plant 35 hectare vollegrondsteelt en 7 hectare containerteelt. Hierbij wordt op kleine schaal gebruikgemaakt van Air-Pot-goten.

Onderscheidend vermogen

Het onderscheidend vermogen van Betuwe

Plant zit voor een belangrijk deel in de vele markten die de mannen bedienen. Dit doen ze met vier bedrijven: Betuwe Boomkwekerij richt zich op de teelt, Zundert Plant in Zundert is een opkweekbedrijf gericht op professionele kwekers, Gelderplant Export – ook in Opheusden – is een handelsbedrijf en Betuwe Plant teelt laanbomen in containers die worden verkocht aan tuincentra. Ook met die afzet specifiek aan tuincentra onderscheidt het bedrijf zich. De vier bedrijven bestaan onafhankelijk van elkaar en vullen elkaar anderzijds mooi aan. Zo kweekte Zundert Plant het uitgangsmateriaal dat Betuwe Plant vervolgens verkoopt aan tuincentra. Ze kunnen alles zelf, maar vanwege de omvangrijke handel maken ze ook graag gebruik van collega-boomkwekers, bij wie ze inkopen. Andersom kennen ze leveranciers die zelf niet exporteren en dat aan Gelderplant Export uitbesteden.



Omdraaien

'In principe draaien wij het een beetje om', vertelt René Vissers. 'Wij zeggen tegen onze klanten: wij willen jullie ontzorgen en kunnen alle laanbomen leveren. Leg de vraag bij ons neer. We putten uit eigen teelt, en wat we zelf niet hebben zoeken we erbij via onze contacten.' Met daarnaast een adviserende rol



onderscheidt Betuwe Plant zich van concurrenten in de groothandelsmarkt. Ook wordt het bestaande businessmodel geregeld onder de loep genomen, om te kijken of het nog past bij de huidige markt. 'Groeï is geen doel op zich', vertelt Vissers. 'Uiteindelijk moet het leiden tot een beter rendement. Maar de kansen die er zijn, moeten we benutten.' Dirk Huibers: 'Doe wat je zegt en zeg wat je doet.'

De vier bedrijven bestaan onafhankelijk van elkaar, maar vullen elkaar ook aan

Medewerkers

Personeel vormt de ruggengraat van Betuwe Plant. Jaarlijks beginnen er jongeren al op dertienjarige leeftijd als vakantie- of weekendkracht, waarna een aantal doorstroomt naar een professionele opleiding en uiteindelijk in dienst komt. 'Op hun elfde staan ze al te trapelen', zegt mede-eigenaar Dirk Huibers. De kwekerij investeert bewust in regionaal draagvlak door sponsoring en zichtbaarheid. 'Wij zeggen weleens tegen mensen: kom maar solliciteren; dan maken wij wel een passende baan voor je', aldus Huibers. Het personeelsbeleid is flexibel en persoonlijk: medewerkers groeien mee met hun taken. Toch blijft de afhankelijkheid van vakmensen groot. 'Teeltspecialistische zaken laat je niet aan iedereen over', benadrukt Huibers. Het verloop van medewerkers wordt

opgelost door een brede inzetbaarheid op de werkvloer, al vraagt het brede assortiment – met meer dan 600 soorten – veel van nieuwe krachten.

Klimaat

Het veranderende klimaat heeft direct invloed op de bedrijfsvoering. 'Zo'n seizoen als vorig jaar heeft ons aardig wat gekost', zegt Huibers. Extreme droogte en overvloedige regenval wisselen elkaar af, waardoor Betuwe Plant genoodzaakt is vooruit te denken. 'Afwatering kun je alleen aan de voorkant regelen', legt hij uit. Daarom worden percelen strategisch ingericht: soorten die slecht tegen water kunnen, worden niet meer op natte gronden geplant. Vissers benadrukt dat investeren in drainage en rustperiodes van de grond nu noodzakelijk zijn. 'We laten een perceel een jaar braak liggen met groenbemesting erop. Dat komt de kwaliteit van de bomen ten goede.'

Technologie

Hoewel er volop technologie beschikbaar is, kiest Betuwe Plant er bewust voor om die sober, bedrijfseconomisch verantwoord in te zetten. 'We hebben druppelslangen en peilgestuurde drainage geprobeerd, maar in een nat jaar heb je daar niks aan', zegt Huibers nuchter. Robotisering wordt selectief toegepast, zoals bij het oppotten van bomen. Een semirobot vervangt daar nu het handwerk. 'Maar automatiseren heeft pas zin als je grote aantallen van één soort hebt', stelt Huibers. Vissers vult aan: 'Met ons brede assortiment is standaardisatie lastig. Dat maakt biologische teelt en automatisering complex.' Toch blijft duurzaamheid een speerpunt. Met het O₂Tree-label geeft Betuwe Plant consumenten inzicht in de CO₂-opname, zuurstofproductie en wateropvang van zijn bomen. 'We deden dit al voordat de klant erom vroeg', aldus beide heren.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!