



H&B Plant: Uitbesteden als verdienmodel

Randwijkse boomkweker houdt de organisatie klein en besteedt uit wat anderen beter of efficiënter kunnen

H&B Plant in Randwijk ziet zichzelf meer als regisseur dan als de klassieke Betuwse boomkweker. Het bedrijf besteedt veel uit, koopt veel in en focust zich op verkoop, assortiment, kwaliteit en logistiek. 'Iedereen verklaart ons voor gek, maar wij zijn overtuigd van deze aanpak.'

Auteur: Hein van Iersel

Toen H&B Plant in 2003 werd opgericht door de vennoten Marten van de Bijl en Peter van der Heiden, was het bedrijf vooral actief als handelskwekerij. Pas enkele jaren later werden de eerste 'eigen'-bomen geplant. Die handelsmentaliteit is altijd gebleven, maar inmiddels beschikt het bedrijf over ongeveer 25 hectare kwekerijgrond. Nog steeds komt het grootste deel van de omzet uit handel. Peter van der Heiden is sinds enkele jaren vertrokken uit het bedrijf en zijn aandelen zijn overgenomen door een zoon en schoonzoon van Marten van de Bijl: Martin van de Bijl jr. en Sandro Valkenier.

Handel

'Ongeveer 30 procent komt uit eigen productie en 70 procent uit handel', vertelt Sandro Valkenier. 'Die handelsfocus is er dus nog steeds.' Dat betekent niet dat de kwekerij een bijzaak is. Integendeel: de eigen teelt vormt een belangrijke pijler onder het bedrijf. Niet alleen om klanten iets te kunnen laten zien, maar ook om minder afhankelijk te zijn van leveranciers. Martin van de Bijl: 'Het is handig dat je zelf ook gewoon een deel hebt staan. Op het moment dat dingen schaars zijn, ben je niet volledig afhankelijk van een leverancier, maar kun je ook uit je eigen voorraad putten.' H&B Plant kiest daarbij bewust voor spreiding. Grote aantallen van één soort zul je er nauwelijks vinden. 'Bij ons kom je geen duizend bomen van hetzelfde soort tegen. Onze maximale serie is denk ik 250



Mede mogelijk gemaakt door

ICL ontwikkelt en produceert meststoffen voor de professionele boomteelt- en tuinbouwsector. Met een breed assortiment gecontroleerd vrijkomende meststoffen, wateroplosbare voeding en specialty fertilizers ondersteunt ICL kwekers bij een efficiënte en duurzame teelt.

à 300 bomen van één soort. Dan houden we het gewoon op.' Sandro Valkenier: 'Het blijft een loterij. Je weet nooit precies wat er over vijf jaar gevraagd wordt.'

Toch zijn er trends zichtbaar. Afgelopen seizoen waren onder andere *Sorbus aria* en *Sorbus intermedia* schaars. Ook de dikkere maten van *Acer campestre* liepen goed. Net als *Prunus* en eiken.

Ongeveer 40 tot 45 procent van de afzet gaat naar Duitsland. Daarnaast levert H&B Plant aan klanten in onder meer Engeland, Tsjechië en Slowakije. In Nederland bestaat de klantenkring vooral uit collega-boomkwekers en in zeer beperkte mate uit hoveniers en tuincentra.

De loonwerker als vierde vennoot

Het meest opvallende aan H&B Plant is misschien wel wat het bedrijf níet doet. Waar veel kwekers investeren in trekkers, machines en eigen personeel, kiest H&B Plant heel bewust voor een andere aanpak. Bijna alle werkzaamheden waarbij een trekker nodig is, worden uitbesteed aan Loonbedrijf Van Kleef. Een bedrijf dat Valkenier omschrijft als een van de helden achter het bedrijf. Hun rol gaat veel verder dan alleen het rooien van bomen. Ook grondbewerking, gewasbescherming, onkruidbestrijding, het maken van kluiten en tal van andere taken worden door de loonwerker uitgevoerd. Martin van de Bijl en Sandro Valkenier hebben er natuurlijk over nagedacht om meer zaken zelf

De hele grondbewerking: Quasi alles waar een trekker aan te pas komt, wordt uitbesteed



Sandro Valkenier



Marten van de Bijl



Martin van de Bijl

op te pakken, maar kwamen steeds tot dezelfde conclusie. 'Als we dat allemaal zelf zouden moeten doen, dan hebben we veel mensen nodig. Alleen voor onkruidbestrijding, gewasbescherming en bodembewerking zou minimaal één extra personeelslid nodig zijn.' Volgens Van de Bijl zit juist daar de kracht van het model. Het vaste team blijft relatief klein, terwijl de capaciteit tijdens piekperiodes eenvoudig kan worden opgeschaald. 'Niet iedereen begrijpt die werkwijze', aldus Martin van de Bijl. 'Heel veel mensen verklaren ons voor gek. Collega-kwekers begrijpen het vaak niet.'

Toch ziet Van de Bijl jr. weinig reden om het anders te doen. 'Misschien kost het iets meer, maar ik zie vooral veel voordelen. En aan het eind van de streep weet ik niet of het heel gigantisch veel uitmaakt. Het enige wat ik in de winter doe, is de bomen die gerooid moeten worden een tape geven. Dan maak ik een lijstje en de rest wordt geregeld. Wanneer de bomen gerooid zijn, haalt het eigen team ze op en wor-

den ze verder klaargezet voor de klant. Wij hoeven ze in principe alleen nog maar op te pikken.' Een interessante vraag is waarom dit model werkt voor H&B Plant. Misschien komt dit wel omdat H&B Plant niet vanuit productie is opgebouwd en ontstaan, maar vanuit handel. 'De kwekerij ondersteunt de handel en niet andersom.'

Groei zonder dwang

De keuze om veel werk uit te besteden betekent niet dat H&B Plant geen ambities heeft. Integendeel. Het bedrijf groeide de afgelopen jaren door naar ongeveer 25 hectare. Tegelijkertijd zijn Martin van de Bijl en Sandro Valkenier opvallend terughoudend als het over verdere schaalvergroting gaat. Veel collega-kwekers zetten in op meer hectares, meer machines en meer personeel. Bij H&B Plant ligt de focus eerder op beheersbare groei. 'Als je soms ziet dat bedrijven van nul naar honderd schieten in een paar jaar, is dat niet onze keuze', zegt Van de Bijl. Op mijn vraag waar het bedrijf over tien jaar moet staan, volgt dan ook geen ambitieus groeiscenario. 'In principe vind ik dit groot genoeg. De ambitie is niet dat we gaan verdubbelen.' Die terughoudendheid heeft meerdere redenen. Volgens Van de Bijl wordt het steeds moeilijker om goede vakmensen te

vinden. 'Handjes kunnen we altijd krijgen, maar geen vakmensen. Dan gaat de kwaliteit achteruit.' Daarnaast is de vraag of meer hectares automatisch leiden tot een beter rendement. 'Ik weet niet of je, als je kunt verdubbelen, er per saldo ook meer aan overhoudt.' Voor de jonge ondernemers is kwaliteit belangrijker dan omvang. Groei mag, maar alleen als de organisatie die groei ook aankan.

Klanten bezoek je gewoon

Waar H&B Plant wel bewust in investeert, is klantcontact. Dat is vooral het domein van Sandro Valkenier. Een groot deel van zijn tijd gaat op aan het onderhouden van relaties in binnen- en buitenland. Vooral Duitsland is daarbij belangrijk. Inmiddels gaat circa 40 tot 45 procent van de afzet die kant op. Volgens Valkenier is persoonlijk contact nog altijd een van de belangrijkste commerciële instrumenten van het bedrijf. Vrijwel ieder jaar probeert hij klanten persoonlijk te bezoeken. Niet om direct orders te schrijven, maar om relaties te onderhouden en gevoel te houden bij de markt. Valkenier: 'In de zomer ga je niet voor de orders. Dat kun je vergeten. Het gaat vooral om relatieonderhoud.' Tijdens die bezoeken hoort Valkenier welke soorten in trek zijn, welke markten groeien en waar nieuwe kansen ontstaan. Daarmee vormen de gesprekken een belangrijke aanvulling op de marktinformatie die via handelaren en klanten binnenkomt. Nieuwe klanten komen vaak via bestaande relaties in beeld, maar Valkenier is zelf ook actief op zoek. Die actieve commerciële aanpak past bij de manier waarop H&B Plant het bedrijf heeft ingericht. Terwijl veel boomkwekers vooral denken vanuit productie, kijkt H&B Plant nadrukkelijk vanuit de markt. Handel en contact met de klant vormen minstens zo'n belangrijk onderdeel van het bedrijf als de eigen teelt.

De kwekerij ondersteunt de handel en niet andersom



Staphylea pinnata, gewone pimpermoot



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!