



Huib en Karin van IJmeren met zonen Gerard en Harm in 2017 (links) en 2026.

Van IJmeren: Ontdek de tien jaar verschillen

Tien jaar geleden poseerden Huib en Karin van IJmeren van Boomkwekerij van IJmeren samen met hun zonen Harm en Gerard tussen de bomen op het containerveld. Voor deze editie van Regio in Beeld maakten we dezelfde foto opnieuw. Het verschil zit niet alleen in de lengte van de jongens. Ook het bedrijf ontwikkelde zich in die tien jaar verder.

Auteur: Hein van Iersel

Tien jaar geleden stonden Harm en Gerard nog als *mennekes* op de foto. Inmiddels steken beide broers boven hun ouders uit en hebben ze een duidelijke plek binnen het bedrijf gekregen. Harm (23) stuurt het werk op de kwekerij aan en verdeelt de taken onder de medewerkers. Gerard (17) richt zich steeds meer op verkoop en handel naar de zakelijke klanten. Daarnaast volgt hij een commerciële opleiding bij Essenzo in Amersfoort. Zus Esther doet datzelfde richting de particuliere klant. Dus klanten die via de webshop kopen of de webshop bezoeken. Die taakverdeling is geen vooraf uitgestippeld plan, maar is gaandeweg ontstaan. 'Het idee is eigenlijk dat ik meer kantoor en

verkoop oppak', vertelt Gerard (17). Harm vult aan dat hij zich juist thuis voelt in het dagelijkse werk op de kwekerij. Daarmee ontstaat vanzelf een verdeling die aansluit bij hun interesses en kwaliteiten.

Kwaliteit

Boomkwekerij Van IJmeren telt ongeveer negen hectare, waarvan ruim zeven hectare volgegrond, 1,3 hectare containerveld en verder bedrijfsgebouwen. Het bedrijf richt zich op een breed assortiment laanbomen, aangevuld met containerteelt en handel. Volgens de broers hoeft groei geen doel op zich te zijn. Eerst moet de organisatie op orde zijn. 'Kwaliteit staat bij

Mede mogelijk gemaakt door

Dit artikel over Boomkwekerij Van IJmeren is mede mogelijk gemaakt door MVL Metaal Techniek. MVL verzorgde op het bedrijf de aanleg en bouw van onder meer de groeitafels en andere teeltvoorzieningen.



ons bovenaan', zegt Gerard. 'Je kunt heel hard groeien, maar als je de mensen niet hebt, heb je ook geen mogelijkheden om te groeien. Eerst intern groeien, efficiënter worden en dan verder kijken.' Dat betekent niet dat uitbreiding uitgesloten is. Over tien jaar zou het bedrijf groter kunnen zijn dan nu, maar alleen als de kwaliteit gewaarborgd blijft. 'Rustig, gestaag en sterk groeien. Niet explosief.'

Driejarig

De meeste spullen en jonge laanbomen blijven bij Van IJmeren ongeveer drie jaar op het veld staan. In die periode groeien ze uit van jonge plant tot verkoopbare boom. Afhankelijk van de soort en de vraag uit de markt worden sommige bomen al na twee jaar geleverd, terwijl andere juist een jaar langer blijven staan. Door deze relatief korte teeltcyclus kan het bedrijf flexibel inspelen op veranderingen in het assortiment en de marktvraag.

Webshops

Opvallend is de sterke positie van de particuliere markt. Ongeveer de helft van de omzet komt uit particuliere verkoop. Daarbij spelen de webshops van het bedrijf een cruciale rol. Naast de Nederlandse webshop beschikt Van IJmeren inmiddels ook over een Duitse en Belgische variant. Daarbij draait het volgens de broers niet om de laagste prijs. 'Wij willen niet de goedkoopste zijn op internet', zegt Gerard. Het bedrijf probeert zich juist te onderscheiden met



Gerard van IJmeren met een blad van zijn lievelingsboom
Tilia henryana ofwel wimperlinde of gewimperde linde



Een rij meerstammige struiken op het pottenveld. Uit Italië bracht van IJmeren speciale pottensteunen die zorgen dat de planten niet omwaaien. Werkt perfect.

Afsluiter

Tien jaar geleden stonden Harm en Gerard van IJmeren nog als kinderen tussen de bomen. Nu denken zij mee over sortiment, verkoop, personeel en de toekomst van het bedrijf. De verschillen zijn op de foto duidelijk zichtbaar. Maar minstens zo zichtbaar is dat de volgende generatie zich inmiddels nadrukkelijk aandient op Boomkwekerij Van IJmeren.

Tien jaar geleden stonden Harm en Gerard nog als *mennekes* op de foto. Inmiddels steken beide broers boven hun ouders uit en hebben ze een duidelijke plek binnen het bedrijf gekregen.

kwaliteit, een breed sortiment en de mogelijkheid voor klanten om de kwekerij te bezoeken. Mensen onderschatten – aldus de beide broers – hoeveel tijd er in een webshop gaat zitten. Het eerste jaar maak je vooral kosten. Daarna bouw je stap voor stap aan je vindbaarheid, reviews en klantenbestand. Die combinatie zorgt ervoor dat de particuliere markt inmiddels een volwaardige bedrijfstak is geworden naast de zakelijke handel.

Sortiment als onderscheidende factor

Waar veel kwekerijen zich specialiseren in grotere aantallen van een beperkt aantal soorten, kiest Van IJmeren bewust voor breedte. Op een relatief beperkt oppervlak wordt een groot sortiment aangehouden. Dat sluit aan bij de wensen van tuincentra, hoveniers en particuliere klanten die graag meerdere soorten bij één leverancier bestellen. Daarnaast wordt het assortiment waar nodig aangevuld met handelsproducten. Daardoor kan het bedrijf klanten een zo compleet mogelijk pakket aanbieden. Volgens Harm van IJmeren neemt de vraag naar inheemse soorten daarbij toe. Vooral soorten als es, veldesdoorn en andere inheemse laanbomen worden steeds vaker gevraagd.

Zakelijk

De zakelijke tak van Boomkwekerij Van IJmeren draait voor een belangrijk deel om de levering van spullen en jonge laanbomen aan collega-kwekers in de maten 6-8, 8-10 en 10-12. Daarbij richt het bedrijf zich bewust niet op grote series van één soort, maar op een breed sortiment. Uitgangsmateriaal wordt hoofdzakelijk ingekocht. Alleen linde en *Acer* worden door vader Huib en zoon Harm zelf geoculeerd. Volgens de broers ligt de kracht van het bedrijf in het feit dat collega-boomkwekers geen honderden spullen van één soort zoeken, maar doorgaans kleine aantallen. Door een breed aanbod aan soorten beschikbaar te hebben, kan Van IJmeren inspelen op die vraag. Dat sluit aan bij de werkwijze van het bedrijf, dat naast eigen teelt ook handel inzet om klanten een zo compleet mogelijk pakket te kunnen aanbieden.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



Harm van IJmeren met een boompje dat door het bedrijf zelf geoculeerd is

