



Bart van Gerwen Boomkwekerij: 'Ik ben met niks begonnen, daar heb ik nu nog het meest van over'

'Je moet groeien op een manier die bij je past'

Waar veel boomkwekers opgroeien tussen de bomen, geldt dat niet voor Bart van Gerwen uit Oost-, West- en Middelbeers. Hij komt uit een gezin "uit het dorp", begon in 2005 voor zichzelf en bouwde vanuit een klein perceel en een gehuurde schuur aan een bedrijf van ongeveer dertig hectare. Niet door zo hard mogelijk te groeien, maar door stap voor stap keuzes te maken die bij hem en zijn bedrijfsvoering passen.

Auteur: Manon Botterblom

Toen Van Gerwen zich in 2005 inschreef bij de Kamer van Koophandel, begon hij als spillen-kweker. Lang duurde die richting niet. Al snel ontdekte hij dat zijn interesse veel meer lag bij laanbomen. 'Ik vind de mechanisatie in de laan-

boomteelt veel mooier. En de meer diverse afzetmogelijkheden spraken me ook aan. Je levert aan hoveniers, gemeenten, cash-and-carrybedrijven en collega-kwekers. Dat is veel breder.'

Groeien is geen doel op zich

Waar veel ondernemers spreken over uitbreiden, spreekt Van Gerwen liever over ontwikkelen. Ooit zei hij dat twee medewerkers voldoende zouden zijn. Inmiddels werken er dagelijks zo'n



zeven tot acht mensen op het bedrijf. Dat is niet het gevolg van een strak groeiplan, maar van een ontwikkeling die volgens hem vanzelf is ontstaan. 'Je groeit natuurlijk toe naar een formaat dat bij je past. Als je te groot wordt, merk je dat ook. Dan moet je soms juist even gas terugnemen. Dat klinkt als een stap terug, maar volgens mij is het juist een stap vooruit.'

Die gedachte geldt ook voor Van Gerwen zelf. Waar hij vroeger zonder moeite zes dagen per week werkte, kiest hij nu bewust voor meer balans. 'Ik vind het werk nog steeds hartstikke leuk, maar de tijd met mijn kinderen is onbetaalbaar. Als we het niet kunnen verdienen in de tijd die we werken, dan zijn we gewoon verkeerd bezig.'

'Het vak kun je leren, karakter niet'

Mensen eerst, machines daarna

Op de kwekerij spelen machines een steeds grotere rol. De afgelopen jaren investeerde Van Gerwen onder meer in een nieuwe MDE rooimachine en een mobiele kraan en schoffel met laadklem. Toch begint volgens hem iedere investering bij de mensen die ermee moeten werken. 'Een machine moet betrouwbaar zijn. Een werkdag vliegt zo voorbij; als de machines het niet doen, krijg je niks gedaan.'

Daarom kijkt hij minder naar de aanschafprijs dan naar de vraag of een machine jarenlang probleemloos blijft functioneren. Soms leert hij dat ook door ervaring. Een goedkopere machine bleek achteraf juist duurder door onderhoud en stilstand.

Vertrouwen kun je niet aanleren

Goed werkgeverschap begint niet bij diploma's of een lange lijst met ervaring. Hij moet daarbij denken aan een filmpje over het leger dat hij ooit zag. Daar werd de vraag gesteld: 'Stel, je mag uit een groep mensen één persoon kiezen om mee op missie te gaan. Wie kies je dan? Degene met de meeste vaardigheden? Of degene op wie je blind kunt vertrouwen?'

Voor Van Gerwen is het antwoord duidelijk. 'Zo kijk ik ook naar medewerkers. In veel vacatures ligt de nadruk op wat iemand allemaal kan. Ik kijk liever naar wie iemand is. Als de motivatie en het karakter goed zijn, volgt de vakkennis vanzelf. Het vak kun je leren, karakter niet.'

Die gedachte bepaalt ook hoe hij nieuwe medewerkers selecteert. Juist daarom ziet hij stages en jonge medewerkers als een investering voor de lange termijn. Verschillende stagiairs zijn uiteindelijk in dienst gebleven. Volgens Van Gerwen ontstaat zo een hechte ploeg waarin collega's elkaar versterken en verantwoordelijkheid nemen. 'Als mensen enthousiast raken, krijg je een team dat het samen doet. Dat hoeft je niet iedere dag te motiveren.'

Korte lijnen

Ook richting klanten kiest Van Gerwen bewust voor een vaste koers. Zijn bedrijf richt zich vooral op cash-and-carrybedrijven die hoveniers beleveren. Die klanten vragen vaak kleine aantallen, maar wel een breed assortiment en snelle levering. Juist daarin ziet hij de kracht van zijn bedrijf.

De kwekerij levert daarom ook maatwerk, zoals speciaal gevormde leibomen of minder gangbare soorten. Dat kost meer tijd, maar versterkt volgens hem de relatie met de klant. 'De handel draait op dit moment goed, maar juist dan moet je de klanten die je hier hebben gebracht niet vergeten.'

Tevreden zonder stil te staan

Voor de komende jaren liggen er nog plannen voor een grotere loods en een nieuwe huisstijl. Ook wordt gekeken naar een mogelijke nieuwe locatie, al wil Van Gerwen daar niets over overhaasten. Zijn ambitie zit niet in een verdubbeling van het bedrijf. 'Ik hoop vooral dat ik dit over twintig jaar nog steeds met net zoveel plezier mag doen.' Daarmee sluit Van Gerwen aan bij de lijn die in het hele gesprek terugkomt. Niet maximale groei staat centraal, maar een bedrijf dat beheersbaar blijft en waarin ruimte is voor zowel medewerkers als privé.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!