

Nuchter ondernemen en investeren in de toekomst bij Boomkwekerij Martijn van de Wouw

Van een paar bomen kweken naast zijn eigen baan tot een kwekerij die in drie jaar tijd verdubbelde

Waar sommige ondernemers grootse plannen maken, kijkt Martijn van de Wouw liever naar de volgende stap die vandaag gezet kan worden.

Toen hij nog in loondienst was, plantte hij zijn eerste eigen bomen. Inmiddels runt hij in Oirschot een boomkwekerij van veertien hectare, gespecialiseerd in spillen en fruitbomen. Zijn motto? 'Hoop is uitgestelde teleurstelling,' zegt hij lachend. 'Ik ga liever uit van wat ik zelf kan doen.'

Auteur: Manon Botterblom



Voor een paar jaar werkte Van de Wouw bij Boomkwekerij Bart van Gerwen. Terwijl hij daar in dienst was, begon hij voorzichtig voor zichzelf. Op een stuk gehuurde grond bij zijn ouderlijk huis plantte hij zijn eerste bomen. De afzet kwam in het begin grotendeels via Van Gerwen, maar al snel kwamen er ook eigen klanten bij. Beurzen bezoeken, contacten leggen en het assortiment uitbreiden zorgden ervoor dat de kwekerij steeds zelfstandiger werd. Toen het aantal bomen verder groeide, volgde de stap naar een eigen locatie in Oirschot.

Geen grote sprongen

Die ontwikkeling verliep geleidelijk. Ook nu werkt Van de Wouw grotendeels op huurgrond. Dat weerhoudt hem er niet van om in de percelen te investeren. Zo legt hij peilgestuurde drainage aan en verbetert hij de bodem, omdat dat volgens hem de basis vormt voor een goede teelt. Juist die investeringen maken volgens

‘Investerings in mechanisatie dragen ook bij aan duurzaam en gezond werken’

hem het verschil. Extreem natte jaren zijn niet te voorkomen, maar de schade blijft wel beperkt. Andersom zorgen de verbeterde bodems ervoor dat water in droge perioden beter beschikbaar blijft. ‘Zo kunnen we met de peilgestuurde drainage onze bomen ook geleidelijk water geven in droge periodes, zonder al te veel moeite.’



De nieuwe schoffelmachine van DVO

Fruitbomen als slimme tweede tak

Het idee om fruitbomen te gaan verkopen kwam niet uit een ondernemingsplan, maar van zijn moeder. Van de Wouw zocht naar een manier om ook buiten het plantseizoen omzet te maken, iets wat hem tijdens zijn opleiding op het hart werd gedrukt om te doen. Voorzichtig begon hij met de verkoop van een paar fruitbomen in pot aan particulieren en hoveniers. ‘Ik dacht: als dat werkt, kan ik er altijd meer neerzetten.’

Dat experiment pakte goed uit. De fruitbomen verkochten sneller dan de spullen, waardoor de opbrengst direct weer kon worden geïnvesteerd in de boomkwekerij. Zo groeide naast de spullenkwekerij een tweede bedrijfstak. Inmiddels verkoopt Van de Wouw fruitbomen via een eigen webshop, gericht op particulieren, terwijl de spullen vooral hun weg vinden naar de zakelijke markt. Volgens hem versterken beide activiteiten elkaar juist.

Ondernemen stopt niet bij bomen kweken

Op de kwekerij werkt Van de Wouw graag tussen de bomen. Toch merkt hij dat zijn werk langzaam verandert. Naast het werk op de kwekerij vragen ook administratie, voorraadbeheer, marketing, beurzen en de webshop steeds meer aandacht. Dat merkt hij bijvoorbeeld aan de webshop. Die begon als een manier om particulieren makkelijker fruitbomen te laten bestellen, maar vraagt voortdurend onderhoud. ‘De webshop helpt klanten om sneller en efficiënter inzicht te geven in het assortiment en de beschikbaarheid,’ legt Van de Wouw uit. ‘Maar daar moeten we nog wel in verbeteren: rijnummers bij de bomen bijvoorbeeld.’

Toch blijft hij het liefst tussen de bomen. Een beurs voorbereiden of foto's maken hoort bij het ondernemerschap, maar zodra het kan, staat hij weer buiten op de kwekerij.

Machines moeten het werk makkelijker maken

Die praktische manier van denken zie je ook terug in de mechanisatie van het bedrijf. De afgelopen tijd investeerde Van de Wouw onder andere in een schoffelmachine van DVO. Niet omdat techniek een doel op zich is, maar omdat het werk er eenvoudiger en lichter van wordt. Soms is de aanleiding heel concreet. Tijdens het uitschudden van bomen kreeg hij zoveel last van zijn schouder dat hij besloot anders te gaan werken. ‘Investerings in mechanisatie zijn niet alleen economisch interessant, maar dragen ook bij aan duurzaam en gezond werken.’ Dat maakte de keuze voor mechanisatie eenvoudig. Een investering moet niet alleen financieel rendement opleveren, maar vooral voorkomen dat medewerkers jarenlang zwaar lichamelijk werk moeten doen.

Ook op het gebied van onkruidbestrijding kiest hij steeds vaker voor mechanische oplossingen. Dankzij GPS en moderne schoffelmachines wordt nog maar beperkt gebruikgemaakt van gewasbeschermingsmiddelen. De bodem blijft luchtiger, bomen groeien beter en spuiten is steeds minder nodig. ‘Ik vind schoffelen leuker dan spuiten. En uiteindelijk zie je het ook terug in de kwaliteit van de bodem.’

Groeien zonder de balans kwijt te raken

De kwekerij beslaat inmiddels veertien hectare en groeit nog altijd door. Toch is uitbreiden geen doel op zich. Van de Wouw zoekt vooral naar een omvang die past bij zijn manier van werken. Met een klein, betrokken team en extra seizoenskrachten kan het bedrijf de werkzaamheden goed opvangen.

In het gesprek komt steeds hetzelfde terug: Van de Wouw zoekt voortdurend naar manieren om zijn bedrijf verder te ontwikkelen. Dat kan een investering in een machine zijn, een nieuwe functie in de webshop of een aanpassing in de bedrijfsvoering. Zo groeide de kwekerij de afgelopen jaren stap voor stap uit tot het bedrijf dat het nu is. De focus wordt hierbij vooral gelegd op kwalitatief hoogwaardige bomen, een gezonde bodem en langdurige relaties in het binnen- en buitenland.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!