



Van bomen planten bij particulieren tot een specialist in leibomen

Van den Akker kiest volledig voor leibomen en bouwt aan een meerjarig gekweekte lijn voor de professionele markt

Tom van den Akker begon ooit met af en toe een boom planten bij familie en bekenden. Inmiddels runt hij in Oost-, West- en Middelbeers een boomkwekerij die zich steeds nadrukkelijker richt op één specialisme: leibomen. De spillenteelt wordt afgebouwd, het bestaande pottenveld uitgebreid en daarnaast wil hij vier hectare inrichten voor zware leibomen in airpot. Daarmee hoopt Van den Akker zijn positie bij professionele afnemers in Nederland te versterken en op termijn ook de Europese markt te betreden.

Auteur: Manon Botterblom

Alles begon met een paar bomen planten bij bekenden. 'Dat begon eigenlijk als een hobby,' blikt Van den Akker terug. 'Toen vroegen vrienden of ik bij hen een leiboom wilde planten, toen een keer bij een oom. Daarna was het bij de buurman van mijn oom en zo is dat best wel uit de hand gelopen. Nu hebben we vorig jaar bij 800 à 900 particulieren bomen aangeplant. En het blijft alleen maar groeien.'

Steeds meer focus

Waar op het bedrijf vroeger verschillende teel-

ten naast elkaar bestonden, kiest Van den Akker steeds nadrukkelijker voor één richting. De spillenteelt wordt volledig afgebouwd en de aandacht verschuift naar leibomen. 'Mijn ambitie ligt daar niet, en die van de mannen ligt daar ook niet,' vertelt Van den Akker terwijl hij wijst naar zijn medewerkers die aan het werk zijn. 'We zijn veel liever met leibomen bezig, én met het planten bij klanten.'

De huidige afzet is ongeveer gelijk verdeeld tussen particuliere klanten en zakelijke

afnemers, zoals hoveniers, boomkwekerijen en handelsbedrijven. Het planten op locatie blijft belangrijk, maar de groeirichting ligt vooral in verdere specialisatie en uitbreiding van de zakelijke markt.

Van één naar twee hectare pottenveld

Voor de reguliere teelt beschikt Van den Akker momenteel over circa één hectare pottenveld. Daar wil hij nog ongeveer één hectare aan toevoegen. Op die uiteindelijke twee hectare kunnen onder meer vers geleide leibomen



hectare inrichten. 'De focus ligt op maten vanaf 16/18 en 18/20, vervolgens 20/25 en op termijn nog zwaarder,' legt Van den Akker uit. 'Daarbij gaat het niet alleen om stamomtrek. Ook een goede stam, een verzorgde schermopbouw, een sterk wortelgestel en uniformiteit binnen partijen zijn bepalend.'

Op het bedrijf loopt inmiddels een serieuze praktijkproef met honderden bomen. Van den Akker gebruikt deze fase om te bepalen wat de teelt vraagt aan water, voeding, arbeid, ruimte

'Als ik iets niet kan, dan is het op gevoel. Ik moet daar meer sturing in hebben'

worden gekweekt en geleverd. De uitbreiding moet zorgen voor meer continuïteit in het aanbod. Van den Akker wil niet steeds meer verschillende soorten leveren, maar binnen een gerichte sortering voldoende aantallen en een herkenbare kwaliteit aanbieden.

Vier hectare voor zware leibomen

Naast het reguliere pottenveld ontwikkelt Van den Akker een aparte lijn met zware leibomen in airpot. Daarvoor wil hij uiteindelijk vier

en mechanisatie. De bomen blijven langer op de kwekerij en worden verder ontwikkeld voordat ze beschikbaar komen voor verkoop.

Niet op gevoel, maar met data

Ook in de teelt kiest Van den Akker steeds vaker voor data. Sensoren meten straks onder meer vocht, EC, pH en het verloop van het vocht in de potten. 'Als ik iets niet kan, dan is het op gevoel. Ik moet daar meer sturing in hebben.' Met die informatie wil hij watgift en voeding nauwkeuriger afstemmen en verschillen

binnen partijen beperken. Die manier van werken past ook bij de mechanisatie op het bedrijf. Een nieuwe Javo-potmachine en een elektrische loader moeten het werk efficiënter en fysiek beter uitvoerbaar maken. 'Op het moment dat je 500 bomen oppot en dat worden er 1.500 of 3.000, dan moet je wel iets gaan doen.'

Het oog wil ook wat

Op de kwekerij staat niet alleen de boom centraal, maar ook de presentatie. Dat heeft alles te maken met de klanten. Anders dan veel leiboomkwekers ontvangt Van den Akker dagelijks particulieren op zijn bedrijf. Ze lopen tussen de bomen, maar kunnen ook plaatsnemen in de showtuin die Van den Akker speciaal heeft laten aanleggen bij zijn kwekerij. 'Het oog wil ook wat,' zegt hij. 'Hoveniers die hier bestellen, kunnen prima met klanten komen om te kijken hoe het eruitziet. En die zien dan dat alles in een nette rij staat.'

Toch blijft persoonlijk contact belangrijk. 'Wij willen absoluut geen webshop, dat past niet bij ons.' Klanten mogen zelf rondkijken, maar Van den Akker loopt net zo lief mee om advies te geven over de juiste boom, maat of groeivorm.

Kiezen voor kwaliteit

De komende jaren groeit Van den Akker verder met zijn specialisatie in leibomen. Dat betekent ook dat sommige opdrachten zullen afvallen. Kleine leveringen ver weg of werkzaamheden die niet meer binnen de planning passen, worden minder vanzelfsprekend. 'Sommige dingen passen dan gewoon niet meer,' zegt hij. 'Jammer is dat niet per se, ik ben namelijk heel tevreden. Ik denk wel dat dat een beetje hoort bij het doorspecialiseren.'

Die keuze sluit aan bij de ontwikkeling van het bedrijf in de afgelopen jaren. Niet steeds meer verschillende dingen doen, maar steeds beter worden in één vakgebied. Voor Van den Akker ligt de toekomst daarom niet in een groter assortiment, maar in een sterkere focus op leibomen en de dienstverlening daaromheen.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!