



‘De zware jaren zijn voorbij, hoop ik’

Boomkweker Henk Molenaar uit Waddinxveen richt blik weer op de toekomst

Ja, hij heeft tijdens de crisis weleens aan zijn toekomst in de boomkwekerij getwijfeld, bekend hij ergens halverwege het interview.

Boomkweker Henk Molenaar uit Waddinxveen vertelt open over de crisis, ziekte, geluksmomentjes op de kwekerij, computers en hoe heerlijk het is weer op te krabbelen. ‘We hebben zware jaren achter de rug, maar ik heb goede hoop dat we er sterker uit zullen komen.’

Auteur: Peter Voskuil

‘Maak er maar niet zo’n pocherig verhaal van, want daar hou ik niet van’, zegt de kweker aan het einde van het gesprek. Molenaar is van huis uit een bescheiden jongen. Een harde werker die zijn zegeningen telt en in het vak bekend staat om zijn open en transparante manier van handelen. ‘Mijn bedrijf zit nog steeds bij de afdeling speciaal beheer bij de bank, maar het gaat op alle fronten steeds meer de goede kant op, heb ik het gevoel.’

Klimplanten

Zijn vader was groentekweker en teelde onder meer kool en spruiten. Maar het hart van de zoon bleek meer bij de boomkwekerij te liggen. ‘Ik ben er in de avonduren mee begonnen. Na verloop van tijd zijn mijn vader en ik er samen mee verdergegaan en hebben we de groente laten vallen.’ Een goede beslissing, achteraf, want groenten vragen tegenwoordig om een schaalgrootte die

het bedrijf nooit gehaald zou hebben.

Molenaar kweekt op tweeënhalve hectare veel klimplanten en klimfruit: clematis, kiwi, rode bes, zwarte bes. Een kwart miljoen klimplanten per jaar levert hij af voor de export. Tuincentra, bouw- en supermarkten in heel Europa maken er goede sier mee. Daarnaast ‘doet’ Molenaar jaarlijks nog een half miljoen coniferen (meest P9). Hij heeft een vaste medewerker in dienst, twee WA-jongeren

en hij maakt gebruik van een groep van zo'n tien scholieren die hem op piekmomenten helpen. Zelf moet hij oppassen dat hij het niet te bont maakt met zijn werkweken. 'Ik heb natuurlijk ook nog een gezin en drie dochters. Je wilt niet een vader zijn die op zondag alleen het vlees aansnijdt en verder altijd aan het werk is.'

Feeling

Molenaar vindt het, met al zijn ervaring, geen supermoeilijke gewassen om te kweken. Natuurlijk, ziektes liggen altijd op de loer. En bij coniferen is het in de groeimaand september altijd erg oppassen. 'Vorig jaar hebben we de hele maand september regen gehad. Dan is het zaak om ondanks de nattigheid toch de voeding erin te houden.' Volgens Molenaar is *feeling* nog altijd belangrijk in het vak. Je kunt meten wat je wilt, maar als je zicht op je gewas hebt, zegt je gevoel wat er moet gebeuren.

Molenaar heeft moeilijke jaren achter de rug. Hard werken is prima, maar als je er alleen maar op

achteruit gaat, is het weleens moeilijk. Molenaar had het tij tegen bij een paar beslissingen. In 2010 kocht hij zijn vader uit en deed hij tegelijkertijd een bouwinvestering. 'Ik zat best wel zwaar. En je moet natuurlijk ook realistisch zijn. Als de mensen om je heen gaan twijfelen, wordt het moeilijk. Ik heb gelukkig een vrouw die er helemaal achter staat. Een vrouw kan de zaak maken of breken. Kijk, mensen denken dat het met een eigen bedrijf alles goud is wat er blinkt, maar dat is natuurlijk niet zo. Het zijn moeilijke jaren geweest; daar ga ik niet over liegen. En nog steeds moet ik net als veel anderen harder werken dan ooit, maar dat vind ik niet erg.'

Van boven

Rond 2010 sloeg de crisis in volle hevigheid toe in de branche. Overproductie zorgde ervoor dat hij de markt voor zijn ogen zag wegzakken. De prijzen op de klok waren slecht en daarbuiten was het al niet veel beter. Tegelijk werd zijn vrouw ziek. 'Dat hakte er natuurlijk wel in. Dan kun je niet zo veel tijd besteden aan je bedrijf als je wilt, maar het

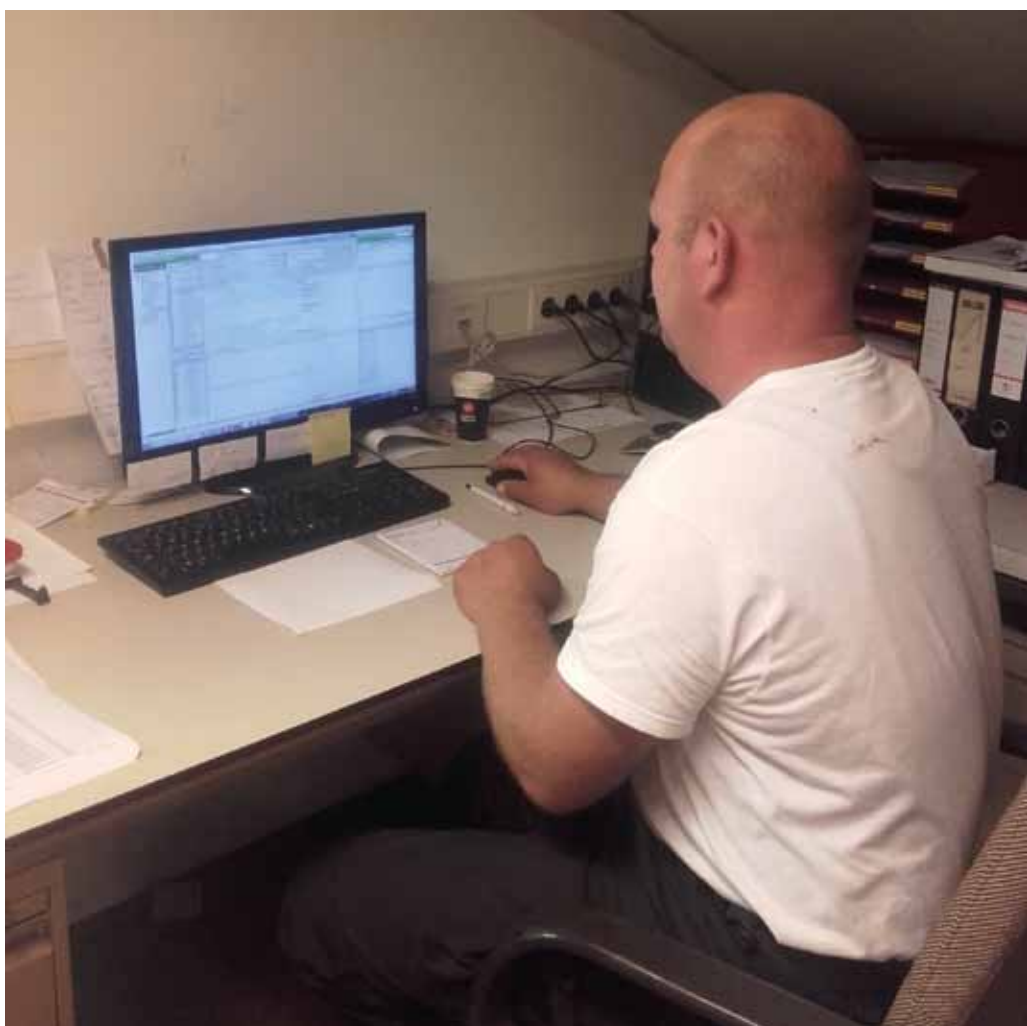
belangrijkste is dat ze inmiddels weer helemaal hersteld is. Het gaat de laatste paar jaar sowieso weer beter en dat maakt het leven een stuk leuker. Ik wil er niet een heel christelijk verhaal van maken, maar ik heb het gevoel dat ik van boven geholpen ben.'

Molenaar kan weer ontzettend genieten van zijn bedrijf. Half juni, als alles wat betreft kweek helemaal volgepot en in bloei staat, beleeft hij soms in stilte momenten van geluk. 's Avonds op zijn gemakje met de spuit achter de trekker door de tuin rijden en zien wat er allemaal klaar staat voor de verkoop. Wat wil een kweker nog meer? 'Vaak is dat ook het moment waarop alles er piekfijn bij ligt. Dan ligt er nergens meer rommel. Voor die tijd erger ik me daar altijd een beetje aan, omdat je dan nog niet de mogelijkheid hebt gehad om alles op te ruimen.'

GroenVision

Dit jaar heeft Molenaar de verkoop weer in eigen hand genomen. Dat betekent op beurzen staan

Een goede beslissing,
achteraf, want groenten
vragen tegenwoordig om
een schaalgrootte die het
bedrijf nooit gehaald
zou hebben





5 min. leestijd

INTERVIEW



‘Misschien had ik wel verkoper moeten worden’

(een stuk of vier per jaar), veel mailen en bellen en soms alle exporteurs langsrijden in Naaldwijk, Aalsmeer en Boskoop om je gezicht te laten zien. Molenaar is daar wel goed in, vindt het leuk en praat makkelijk met mensen. ‘Misschien had ik wel verkoper moeten worden’, grapt Molenaar. De verkoop wordt sinds een jaar vergemakkelijkt door een nieuw computerprogramma, GroenVision van softwareleverancier Infogroen. ‘Ik hou eigenlijk

helemaal niet van computers’, verklaart Molenaar. ‘Ik had een simpel programmaatje lopen, dat ooit was gemaakt door een kweker die wel van computers hield. Planter heette dat. Maar dat werd niet meer geüpdatet en toen ben ik toch maar verder gaan kijken, want het was tijd voor iets nieuws. Ik deed de facturatie nog per post; dat kon eigenlijk niet meer.’ Ook helpt GroenVision hem mailinglijsten met actuele aanbiedingen te maken voor klanten.

Wennen

GroenVision koppelt het voorraadbeheer rechtstreeks aan de facturatie. ‘Dat is een heel groot pluspunt’, constateert Molenaar. Wennen is het wel voor hem. Soms wordt het hem te ingewikkeld en belt hij de servicedesk. ‘Ik moet zegen dat ze altijd bereid zijn om te helpen en het probleem wordt ook altijd opgelost.’ Een minpuntje dat daartegenover staat, zijn de veilingbrieven. Omdat de veiling een ander afrekenstelsel hanteert, moet alles handmatig ingevoerd worden in de computer. ‘Ik heb bij Infogroen gevraagd of ze dat ook kunnen koppelen. Ik wacht in spanning af.’

ONTWIKKELING GROENVISION GAAT DOOR

Het programma GroenVision is relatief nieuw in de sector. Het wordt sinds 2012 aangeboden door softwareleverancier Infogroen en regelt voorraadbeheer en facturatie. Met hulp van de modernste technieken is het voor de kweker een uitermate geschikt hulpmiddel om de meest actuele voorraad- en managementinformatie ook op afstand bij de hand te hebben. ‘Met GroenVision kun je dat tegenwoordig allemaal met de iPad in de hand oproepen’, vertelt Jan Kastelein, softwareadviseur boomkwekerij bij Infogroen. ‘Daarnaast kun je alle gewenste documenten opvragen, printen en per mail verzenden.’

Infogroen heeft inmiddels om en nabij de duizend GroenVision-licenties lopen. Het programma wordt continu doorontwikkeld. Daarbij wordt niet alleen gestreefd naar verbetering van de gebruiksvriendelijkheid. Infogroen is momenteel over de hele linie van zijn softwareproducten bezig met het koppelen van zo veel mogelijk programma's aan de vervolgadministratie, ook om accountants realtime inzicht te geven in de actuele stand van zaken. De volgende stap waaraan nu wordt gewerkt in Boskoop is het rechtstreeks inlezen van verkooporders. Klanten kunnen hun bestellingen dan in Excel-formaat inlezen in het stelsel. Voordien was dat een tijdrovend klusje. Bovendien vermindert dit de kans op fouten.



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6103