

UdenhoutLIFE!

Uitgave van Boomkwekerij Udenhout -



Thomas de Ruiter:
“Wij denken groen”

Gerald de Groot:
**“Iets wat leeft, heeft
continu verzorging
nodig”**

Jos Kanters Hovenier:
**“Het is de kweker
die levert”**



18



16



35



44



22



36

BOVENAARD

Interviews

- 6 Kees van Iersel: Toonaangevend
- 9 Miralda Lauwen: Dé stem
- 12 Tinus van der Bruggen: Pionieren
- 16 Corné Leenders: "Groen in de wijk; de gordijnen in huis"
- 18 Op bezoek bij Gemeente Culemborg
- 20 Boomtotaalzorg: "Geen getrut in het trottoir"
- 22 Gerald de Groot: Continue verzorging
- 25 Loodsbazen Roel Staps en Sjef Schapendonk
- 28 Karel Bruins: Persoonlijke aandacht
- 32 Thomas de Ruiter: Groen denken
- 34 Het is de kweker die levert!
- 36 Martin van de Oetelaar: "Passen en meten van land tot klant"
- 38 Kees Biemans: "Het Franse team wint altijd!"
- 40 Team Frankrijk
- 44 Franky Vandeputte: Belg onder de Belgen

Sfeer

- 10 Nieuw Leven
- 30 Indian Summer
- 42 Witte vlokken

Rubrieken

- 5 Voorwoord
- 14 Geknipt voor het vak
- 21 Een beter milieu begint bij...
- 26 Hét gezicht van Udenhout
- 35 Vruchten en zaden
- 41 Project Picardie
- 46 Colofon

Udenhout LIFE!

Met trots presenteren wij de eerste uitgave van UDENHOUT LIFE! Een glossy magazine waarin u nader kennismakt met Boomkwekerij Udenhout, de medewerkers en alle werkzaamheden van plant tot klant. Wij bieden u een kijkje achter de schermen in Udenhout, u gaat op reis met de internationale verkopers en bent op bezoek bij klanten. Boomkwekerij Udenhout: passie voor groen, toewijding, één team, hét gezicht, UDENHOUT LIFE!

'Duurzaam ondernemen', 'Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen', het zijn termen die u veelvuldig tegenkomt. Boomkwekerij Udenhout, een bedrijf dat altijd in ontwikkeling voorop loopt, stapt over op duurzaam kweken. Wij kunnen vanaf 2009 100% duurzaam gekweekte producten aanbieden. Deze omschakeling vraagt de nodige inspanningen van de mens en de organisatie. Het is een keuze waar we volledig achter staan. Een bedrijf is vaak economisch gebonden om chemische middelen te gebruiken ter bescherming van de teelt. We waren er nooit een voorstander van en beperkten zoveel mogelijk het gebruik ervan. Met het Milieukeurcertificaat worden we gelukkig verplicht om nóg bewuster met het milieu om te gaan. Wij laten de natuur meebeslissen. We werken met een natuurproduct, daar komt wel eens een insect in en dat gaat vanzelf weer weg. Duurzaam gekweekte producten zullen ook in de straat resistenter zijn voor invloeden van buitenaf. Wij hopen dat ook onze klanten deze visie dragen en kiezen voor een duurzaam product.

Wij zijn een groen bedrijf, wij denken groen.



Kees van Iersel
directeur

Kees van Iersel

“Toonaangevend in het Mekka van de boomkwekerijen”

Kees van Iersel (49) geeft leiding aan een bedrijf waar mensen het prettig vinden om te werken. Hij houdt zichzelf en zijn medewerkers scherp en waakt voor bedrijfsblindheid. Kees staat open voor vernieuwingen en verbeteringen. Klant is koning.

Aan de Schoorstraat in Udenhout, gemarkeerd door oude eiken, ligt Boomkwekerij Udenhout. De familie Van Iersel is een bekende naam in Udenhout en een groot deel van de familie woont in het fraaie Brabantse dorp. Boomkwekerij Udenhout werd in 1950 opgericht door Harrie van Iersel. Hij begon met één hectare bosplantsoen. Het bedrijf heeft vandaag de dag 120 hectare beplant - verdeeld over verschillende percelen - met ruim 600 soorten laan- en parkbomen. Boomkwekerij Udenhout is een toonaangevend bedrijf in het mekka van de boomkwekerijen. De vruchtbare leemhoudende zandgronden zijn uitermate geschikt voor de boomteelt.

“Trots op onze mensen met een enorme drive”

“Boomkwekerij Udenhout is gespecialiseerd in laanbomen. We leveren een hoogstaand groenproduct binnenkort onder milieukeur. Door de sterke contacten in de kwekerswereld zijn wij in staat een totaalpakket van bomen, bosplantsoen, heesters, vaste planten, rozen, bloembollen, etcetera te leveren. Onze kracht is kwaliteit, één aanspreekpunt, één logistiek traject en levering op één gewenst tijdstip, nationaal en internationaal. Voor de kwekerij zijn wij altijd op zoek naar noviteiten, nieuwe soorten, we kweken bomen op en testen de geschiktheid voor ons klimaat”, steekt Kees commercieel van wal.

Modern

Het liefst was Kees van Iersel op het cultuurtechnische vlak aan de slag gegaan, alhoewel de boomkwekerij wel raakvlakken kent. Kees studeerde cultuurtechniek aan de Bosbouw en Cultuurtechnische School in Velp, liep onder andere stage bij een baggermaatschappij maar belandde uiteindelijk weer bij boomkwekerijen in binnen- en buitenland. In 1984 keerde hij terug naar de ‘roots’ en ging bij zijn vader in het bedrijf werken. Drie jaar later nam Kees op 27-jarige leeftijd het bedrijf over. Waarom juist Kees uit het grote gezin Van Iersel? “Op verzoek van mijn vader. Hij werd 65 jaar en wilde een opvolger. In die tijd deed de automatisering en mechanisering zijn intrede. Ik nam de taak op me om het bedrijf moderner te maken. Op dat moment hadden we 60 hectare kwekerij en 20 mensen in dienst. Beide aantallen zijn inmiddels ruim verdubbeld”, vertelt Kees gedreven.

Feestje

Van Iersel geeft naar eigen zeggen leiding aan een bedrijf waar mensen het prettig vinden om te werken. “Ik vind het heel belangrijk dat mensen lol in hun werk hebben. Als het gezellig is, willen ze lang blijven. Vergelijk het maar met een feestje... Ik kan met trots zeggen dat we een personeelsbestand hebben met een enorme drive. Hoe dat komt? Boomkwekerij Udenhout is een flexibel bedrijf met een platte, open organisatiestructuur waar medewerkers veel eigen verantwoordelijkheid krijgen. Het is een gezond bedrijf met goede arbeidsomstandigheden, prettige werksfeer en een goed salaris. Dat zijn naar mijn mening de eerste voorwaarden voor een succesvol bedrijf.” Kees van Iersel is geen extroverte persoonlijkheid, toch staat de deur van de directeur altijd open voor zijn personeel. “Ik probeer altijd bereikbaar te zijn voor mijn mensen. Problemen lossen we samen op. Voor initiatieven en noviteiten sta ik altijd open mits goed onderbouwd met argumenten. Ik ben vóór verandering en verbetering. Zeg niet: ‘Het gaat toch goed.’ Het kan altijd beter! Ik



ben wel iemand die voortdurend kritisch kijkt naar het bedrijf. Je moet waken voor bedrijfsblindheid. Zo moet je ook altijd kritisch naar jezelf blijven kijken. Ik houd mezelf en mijn medewerkers scherp”, aldus Kees.

“De klant zorgt voor onze continuïteit”

Groei

Hoe ziet de directeur de toekomst van zijn bedrijf? “Boomkwekerij Udenhout moet blijven groeien om competitief te blijven in de steeds veranderende markt. Gematigd”, onderstreept Kees van Iersel. “Je moet het wel kunnen bemannen. De beschikbaarheid van grond en vakbekwame mensen is een beperkende factor. In de markt zullen we ons blijven onderscheiden door persoonlijk contact. Onze mentaliteit is: klanten tevreden maken, de klant is koning, die zorgt voor onze continuïteit. Wij doen wat we beloven, we scoren hoog op leverbetrouwbaarheid. Mijn doelstelling is om over 10 jaar nog steeds een economisch gezond bedrijf te hebben waar mensen het prettig vinden om te werken”, besluit Kees van Iersel. ■

PERSONALIA

Naam: Kees van Iersel
 Geboren: 31-08-1959
 Woonplaats: Udenhout
 Opleiding: Bosbouw en Cultuurtechnische School
 Spreekt: Engels, Duits, Frans
 Thuis: partner Erica, twee kinderen, Rozemarijn 4 en Tijmen 2
 Hobby's: lezen, wandelen, tuinieren, de kinderen
 Eigenschappen: bescheiden, begripvol, introvert, kritisch, duidelijk
 Motto: “Doen wat je belooft”;
 “Te snel groeiende bomen waaien kapot”

Favoriete boom: Quercus petraea, Wintereik
 Vanwege: duurzaamheid, gezonde boom
 Herkomst: Oorspronkelijk inheems in grote delen van Europa, ook in Nederland.
 Omschrijving: Lijkt zeer veel op de Quercus robur. Tot 25 m hoog. Heeft echter als regel een rechtere, meer doorgaande stam een schuinere takstand. Daardoor ook een meer regelmatige kroon. Blad regelmatig gelobd, bladsteel 10-20 mm. De knoppen zijn spits en langer, vooral de eindstandige middenknop. Loopt twee weken later uit dan de Quercus robur en behoudt het blad ook langer. De eikels zijn zittend, vrijwel ongesteeld. Iets lagere bodemeisen dan de Quercus robur, wat drogere gronden, maar niet arm. Verdraagt zure bodem, maar schuwt overstroming in rivierdalen. Gebruik voor weg- en laanbeplantingen van landschappelijke aard.

Miralda Lauwen

Dé stem van Boomkwekerij Udenhout



Een vriendelijk gezicht, een stralende lach; Miralda Lauwen (34) is dé stem van Boomkwekerij Udenhout. Als telefoniste, receptioniste en gastvrouw staat ze haar mannetje.

Haar bureau staat op een centraal punt, vlak bij de voordeur en met zicht op de ingang voor de expediteurs. Miralda heeft een goed overzicht over de gehele kantoorruimte. "Het gaat er hier gemoedelijk aan toe, de sfeer is ontspannen en dat heeft zijn uitwerking op iedereen. Het binnen- en buitenpersoneel is één team, je merkt dat ze wat voor elkaar over hebben. Klanten zijn koning; ik merk aan mijn collega's dat er in overleg gewoon heel veel kan", vertelt Miralda.

Miralda is het aanspreekpunt voor de buitendienst, alhoewel... in de praktijk blijkt dat ze dat voor iedereen is. Ze heeft al vier jaar een afwisselende baan: telefoniste, receptioniste, gastvrouw, ze verzorgt

de offertes, orders, brieven, zoekt dingen op en gaat als gastvrouw mee naar beurzen in Frankrijk. "Af en toe moet ik mezelf halt toe roepen om overzicht te krijgen. Maar ik heb het goed naar mijn zin. Ik vind het nu eenmaal leuker om met mannen te werken dan met vrouwen. Dan zit je bij dit bedrijf goed", lacht Miralda.

In de winter, het hoogseizoen, werkt ze enkele uren meer dan in het laagseizoen. "In september beginnen de beurzen en moeten ook veel offertes en orders ingevoerd worden. Deze drukke periode loopt lang door, daarna zijn de echte zomerkarweitjes aan de beurt zoals maken van nacalculaties, handleidingen en het ordenen van kasten. Ik heb veel contact met klanten, dat is het leukste aan mijn baan. Er zijn veel verschillende klanten. Dat merk je al aan de telefoon: relaties uit de Randstad zijn altijd geneigd een praatje te maken, terwijl de Brabanders wat terughoudender zijn. Ik kan aardig uit de voeten met mijn vreemde talen. Engels gaat soepel, Duits heb ik hier geleerd, van het Frans vang ik wat op en privé volg ik Italiaanse les."

Wat ze gedaan heeft voordat ze bij Udenhout kwam werken? Dat kun je eigenlijk vergelijken met de baan die ze nu heeft: van alles! Zo wilde ze eigenlijk dierenarts worden. Maar via de Lagere Agrarische School en een kort uitstapje naar de Marine behaalde ze een diploma van de Middelbare Agrarische School. Er volgde een omscholing voor een callcenter, deed de planning van een buitendienst en werkte in de mode. Een negental jaren vond ze rust in een bloemenwinkel. Daarna solliciteerde bij Boomkwekerij Udenhout. "Intussen ben ik van alle markten thuis. Maar in mijn contacten met de huidige klanten is het wel prettig dat ik iets van de agrarische sector af weet", lacht Miralda Lauwen tot besluit. ■

PERSONALIA

Naam: Miralda Lauwen
 Geboren: 20-9-1974
 Woonplaats: Tilburg
 Opleiding: Middelbare Agrarische School
 Spreekt: Engels, Italiaans, Duits
 Thuis: vriend
 Hobby's: Italië (alles wat daarmee te maken heeft), spinning, krachttraining
 Eigenschappen: vrolijk, klantvriendelijk, behulpzaam
 Motto: "Alles komt goed"

Favoriete boom: Acer palmatum "Atropurpureum"; Japanse Esdoorn
 Vanwege: de purperbruine kleur
 Herkomst: Japan
 Omschrijving: Een langzaam groeiende solitair. Hoogte tot 8m. Vaak net zo breed als hoog. Handlobbig groen blad (5-7 lobben). Verkleurt mooi purperbruin in de herfst. Gedijt zowel in de volle zon als op schaduwrijke plekken. Gebruik als solitair in tuinen en parken. Ook zeer mooi in grote bloembakken.

Nieuw leven



Halesia monticola



Malus 'Hopa'



Prunus 'Accolade'



Acer platanoides 'Globosum'



Prunus x Yedoensis



Parrotia persica

Voorjaar roept het beeld op van een frisse bries, blauwe hemel en versterkende zonneschijn. De grond is ontdooid, bloemen ontluiken, bomen staan in bloei en de vogels fluiten. Voorjaar; nieuw leven!



Malus 'Evereste'



Tinus van der Bruggen

“Het pioniersvak zit me in het bloed”

Tinus van der Bruggen (62) werkt dit najaar 46 jaar bij Boomkwekerij Udenhout. Sinds enkele maanden wat minder uren, maar afscheid nemen wil hij niet. Vier decennia is hij pionier en inkoper voor Boomkwekerij Udenhout. Deze zomer vertrekt hij opnieuw naar de Verenigde Staten op zoek naar nieuwe boomsoorten voor de Europese markt.

Tinus is een man van weinig woorden. We beginnen bij het begin en halen herinneringen op. Hij is tenslotte de oude rot in het vak. “Als jong broekie ben ik met vakantiewerk bij Boomkwekerij Udenhout begonnen. Eigenlijk wilde ik timmerman worden, maar was te jong voor de toenmalige ambachtschool”, steekt Van der Bruggen van wal. Na zijn ULO-eindexamen kwam directeur Harrie van Iersel op bezoek en vroeg of Tinus in zijn boomkwekerij wilde werken. “Werken kon ik goed, maar van planten wist ik niets af. Goed je ogen en oren de kost geven en niet bang zijn om iets te vragen, was het advies.” Tinus volgde alsnog een opleiding aan de boomteeltvakschool en heeft in de loop van de jaren alle werkzaamheden binnen de kwekerij verricht. “In

het begin werd alles met de hand gerooid, snoeien gebeurde met een ladder en kluiten werden met de schop gemaakt, dat laatste was zeer zwaar werk. Udenhout was een van de eerste boomkwekerijen in Nederland die gebruik ging maken van machines, kranen met rooibakken, later rooimachines en hoogwerkers. Wij waren en zijn als bedrijf overal heel snel bij. Harrie van Iersel was een pionier. Hij stuurde mij al heel snel naar het buitenland, onder andere naar het voormalige Oostblok: “Ga maar eens kijken of daar iets te verdienen valt.” Ook bij mij zit inmiddels het pioniersvak in het bloed.”

Inkoop naar vraag

Veertig jaar doet Tinus de inkoop voor de boomkwekerij. Tegenwoordig bestaat het inkoopteam uit vier personen. “Inkoop is een geweldig vak; als inkoper kun je eisen stellen en als verkoper ben je afhankelijk van de klant. Ik ben altijd beleefd, maar ik ben duidelijk in wat ik wil en zo niet; dan bekijk het maar”, aldus Tinus ongenueanceerd. Het inkoopbeleid van Boomkwekerij Udenhout is veel veranderd in de loop van de jaren. “Vijfentwintig jaar geleden werd er ingekocht wat je dacht nodig te hebben, nu koop je in op het moment dat het verkocht is. Of het moet zijn

dat het zo schaars is, dat we een bepaalde boomsoort in voorraad kopen. Dat zijn momenteel bijvoorbeeld de eiken. De markt is erg trendgevoelig en de vraag wisselt per jaar. Het marktmechanisme doet zijn werk: wanneer een artikel goed gaat, duikt iedereen erin en dat drukt de vraagprijs. Vervolgens stopt men weer en komt er schaarste. Twee jaar geleden hadden we bijvoorbeeld een hele grote omzet in Populieren. Waarom? Dat is afhankelijk van de keuze van architecten, de gemeenten en tuinaannemers.”

Kwaliteit opkweekmateriaal

Tinus van der Bruggen staat aan de basis van de kwaliteit. Hij is verantwoordelijk voor het opkweekmateriaal. Zijn inkoop van uitgangsmateriaal moet goed zijn, zodat opplant en verdere ontwikkeling van de boom goed kan verlopen. Welke eisen stelt Van der Bruggen aan de bomen? “Een goede lengte-dikteverhouding, een goede kroonopbouw en een goed wortelgestel dat ontstaat door de boom regelmatig te verplanten”, aldus Tinus resoluut.

Ook doet hij onderzoek naar nieuwe soorten. Hij gaat in de maanden juli tot half september regelmatig op reis om nieuwe boomsoorten te ontdekken. In eigen kwekerij worden de geïmporteerde bomen getest. “Ik heb dertig jaar geleden een bolvormige Pluim Es (*Fraxinus ornus* “Mecsek”) uit Hongarije meegebracht. Die begint zich nu te verkopen. De meeste dingen gaan vlugger, hoor”, lacht Tinus. “Vijf jaar geleden hebben we de zuilvormige Amberboom (*Liquidambar styr.* “Slender Silhouette”) uit de Verenigde Staten geïmporteerd en klanten die nu deze boom zien, willen hem graag uitproberen.” Binnenkort gaat Tinus naar Italië, zijn favoriete land. “Ik wil graag een algemene indruk krijgen, van wat er te koop is. Italië



heeft een redelijk groot assortiment dat daar beter en sneller groeit dan in Nederland, bijvoorbeeld de Honingboom (*Sophora*) en Valse Christusdoorn (*Gleditsia*).” Wat de trend wordt voor het volgend jaar? Tinus heeft nog geen idee, dat is afhankelijk van de klanten van Boomkwekerij Udenhout. De verkoop start pas serieus in september, oktober van dit jaar. ■

PERSONALIA

Naam: Tinus van der Bruggen
 Geboren: 26-5-1947
 Woonplaats: Udenhout
 Opleiding: Boomteeltvakschool, Nivo Commercie en Inkoop, diverse taalcursussen.
 Spreekt: Engels, Italiaans, Duits, Frans
 Thuis: getrouwd met Zus, 2 dochters (37,40 jaar) en 2 kleindochters (11,17 jaar)
 Hobby's: jagen, vissen en verzamelen van eetbare paddestoelen.
 Eigenschappen: man van weinig woorden; kritisch; “Aan de blik in iemands ogen kan ik zien of hij tevreden is.”
 Motto: “Het gaat me goed, houden zo!”

Favoriete boom: *Quercus phellos*; Wilgbladige eik
 Vanwege: de bladvorm en de herfstkleur.
 Herkomst: Oostelijk Noord-Amerika.
 Omschrijving: Winterharde boom met vrij regelmatige kroon, 15-20 m hoog. Gladde, donkergrijze stam en donkergroene, smal-lancetvormige bladeren, 6-10 cm lang, matglanzend groen. In warme gebieden half bladhoudend, bij ons bladverliezend. Gele tot roodbruine herfstkleur. Als solitair of parkboom.

Geknipt voor het vak

Iedereen kent de leilindes en dakplatanen. Maar het assortiment is vele malen groter dan de meeste mensen denken. Daar waar prachtige leilindes vroeger gebruikt werden als natuurlijke zonwering voor een oude boerderij worden vormbomen tegenwoordig gebruikt daar waar de ruimte beperkt is. Ruimte wordt steeds schaarser en daarom is er een stijgende vraag naar vormbomen. Dan kan men op een klein oppervlak toch nog een boom plaatsen. Ook zijn vormbomen uitermate geschikt om bepaalde lijnen te accentueren en verrassende effecten te creëren. Zowel in het openbaar groen als in de particuliere tuin.

Boomkwekerij Udenhout heeft hierop ingespeeld en een aantal percelen is ingericht voor de groei van vormbomen. Bomen die als zodanig opgeplant worden, zijn speciaal geselecteerd waarna een lei- of dakconstructie van bamboe wordt ingebonden. De bamboerekken zijn speciaal gemaakt met behulp van gegalvaniseerde splitpennen, waardoor de stevigheid gewaarborgd blijft. Udenhout maakt verschillende soorten vormbomen, maar de lei- en dakvormen zijn toch echt in de meerderheid. Door jaarlijks nieuwe takken aan te binden en omhooggroeiend hout te snoeien, houden deze bomen hun vorm en zullen ze bij het verstrijken van de jaren deze vormen zelfstandig, zonder hulp, behouden. Om de bomen een strak uiterlijk te geven worden ze jaarlijks twee keer gesnoeid of geschoren. Met name de Carpinus is de laatste jaren in trek. Een boom die zich makkelijk laat scheren, vroeg blad geeft en weinig last heeft van ziekten en plagen. Boomkwekerij Udenhout kan de Carpinus als Lage scherm, Hoge scherm, Blok, Kubus enzovoort leveren. Ook in de Tilia, Platanus en Acer campestre, Pyrus is de keuze erg groot, zelfs in Liquidambar, Malus, Prunus en Morus is er keuze.

Afgelopen voorjaar en zomer hebben de kwekerij medewerkers weer erg hun best gedaan om deze bomen te verzorgen. Overtuig uzelf door tijdens uw kwekerijbezoek deze percelen te bekijken.



Carpinus betulus 'Dakvorm'



Acer campestre 'Kubus'



Liquidambar styraciflua 'Dakvorm'



Carpinus betulus 'Hoge leivorm'



Carpinus betulus 'Kubus'

PERSONALIA

Naam:	Corné Leenders
Geboren:	19-12-1968
Woonplaats:	Udenhout
Opleiding:	M.L.Tus, Hogere Agrarische School studierichting Agrarische bedrijfskunde
Spreekt:	Engels, Duits
Thuis:	getrouwd met Monique, twee jongens: Max 8 en Tim 5 en een dochter Anne 4
Hobby's:	Sousafoon (grote ringbas), speelt in carnavalsband 'Vinger in de pils'
Eigenschappen:	open karakter, eerlijk, positief, makkelijk in omgang, geniet van het leven en de kleine dingen
Motto:	"Carpe Diem oftewel pluk de dag"
Favoriete boom:	Ostrya carpinifolia; Hopbeuk
Vanwege:	Het is een ondergewaardeerde boom. Het is een gezonde boom waar Hop in komt te hangen.
Herkomst:	Oorspronkelijk uit Zuid-Europa, Klein-Azië.
Omschrijving:	Middelgrote boom van 15-18 m hoog, met breed-eironde tot bolronde kroon. Lijkt veel op Carpinus betulus. Stam niet doorgaand, breed afstaande zijtakken, iets neerbuigende twijgen onder in de kroon. Stam op oudere leeftijd met donkergrijsgraauwe, schubbeige schors. Mannelijke katjes al vóór de winter aangelegd. Blijft zeer rijk vóór de bladontwikkeling met langgerekte geelgroene katjes. Vruchten lijken sterk op hopbollen, 35 cm lang. Schaduwverdragende boom. Verlangt een goede, luchtige bodem, maar stelt minder hoge bodemeisen dan Carpinus betulus. Fraaie parkboom, doch ook laanboom op groenbermen. Zeer sterk, winterhard en windvast. Goede stadsboom, een van de meest ondergewaardeerde bomen.

Corné Leenders

“Het groen in de wijk, zijn de gordijnen in huis”

Corné Leenders (40) is een Bourgondische Brabander. Hij praat graag over bomen en groen, is betrokken bij de klant en haalt genoegdoening uit zijn vak en zijn werkomgeving. Corné draagt bij aan het groen van de toekomst.

De boomkwekerij is hem niet vreemd. Als Udenhouter groei je op tussen de boomkwekerijen. Het was voor Corné Leenders vanzelfsprekend dat je daar vakantiewerk doet. “Ik ben een groen mens, de natuur heeft me altijd getrokken. Ik praat graag over bomen en groen. Mijn vader komt uit een agrarisch gezin, misschien is dat de link. Bij Boomkwekerij Udenhout begon ik als jonge scholier met het afsnijden van stamschot en het onkruid hakken (wieden). Het vakantiewerk betaalde goed”, lacht Corné Leenders. Tijdens zijn opleiding Agrarische bedrijfskunde aan de Hogere Agrarische School (HAS), liep Corné stage bij Boomkwekerij Udenhout. “Waarom ik de richting marketing heb gekozen?” Lachend: “Ik was een luie student, maar kon goed nadenken over productstrategie en klantanalyse. Ik deed onderzoek naar het imago van Udenhout en naar mijn mening is mijn conclusie van toen nog steeds van toepassing: Boomkwekerij Udenhout is een trouwe (gespreks)partner die op het afgesproken tijdstip planten levert volgens de afgesproken kwaliteitsnorm. De prijs-kwaliteit verhouding is goed. Logistiek is heel goed geregeld. We lopen niet weg voor de verantwoordelijkheid die onlosmakelijk verbonden is met de vrijheid die we bij dit bedrijf krijgen. Als er problemen zijn, worden die netjes opgelost. Wanneer sommige bomen slecht groeien, wordt de oorzaak achterhaald. Ligt het aan de bomen, de ondergrond of externe factoren?” vertelt Leenders. Na zijn studie werkte Corné tweeënhalf jaar met rozen. In de wandelgangen hoorde hij dat er een vacature was bij Boomkwekerij Udenhout. De beslissing was tien jaar geleden snel genomen. Corné werd verkoop verantwoordelijk voor Noord-Nederland. “Het bedrijf groeide gestaag en wat toen het kleinste klantenbestand was, is nu de grootste klantengroep”, vertelt Corné met ingehouden trots. Zijn huidige functie omvat de verkoop Noord-Nederland, hij is de leermeester van Thomas de Ruiter en verzorgt de

public relations, zoals de jaarlijkse Bomenstudiedagen in september, het Bomenboek, de nieuwsbrief en dit nieuwe glossy magazine.

Betrokken

Corné Leenders steekt graag tijd en energie in zijn klanten. “Ik ben erg betrokken bij de persoon en datgene waar hij mee bezig is. Mijn voordeel is mijn markante kop, die vergeten ze niet snel. Ik heb diverse interesses en kan over veel dingen praten met de klant. Plus ik heb een heel goed geheugen. Minimaal één à twee keer per jaar bezoek ik mijn klanten. We rijden rond en bekijken de projecten. Als je ziet dat je klant geniet, zijn zij én wij tevreden. De aandacht vertaalt zich trouwens ook terug vanuit de klant. Ze waarderen het, bellen op om te vertellen hoe mooi een project is geworden.”

“Udenhout is een trouwe (gespreks)partner”

Het werkgebied van Corné heeft een uiteenlopend karakter. In het landelijk gebied van bijvoorbeeld Drenthe, Overijssel en Groningen krijgt groen de ruimte. Maar ook de drukke Randstad heeft zijn charme. “Het is prachtig te zien hoe bomen in de binnenstad tot grote wasdom komen. De betrokkenheid van de mensen in de Randstad is enorm. Bomen zijn in het stedelijk gebied schaars goed en worden beschermd.” Maar of het nu Den Haag betreft of Culemborg, de overheid en aannemers zijn de belangrijkste gesprekspartners van Boomkwekerij Udenhout. “Wij dragen bij aan een stedenbouwkundig plan. Wat we nu verkopen zijn de bomen van de toekomst. Onze voorgangers hebben het goed gedaan, wij profiteren van mooie oude bomen. Kijk hier bij ons kantoor om je heen; ik haal genoegdoening uit mijn prachtig groene werkomgeving. Het groen in de wijk, zijn de gordijnen in huis. Het gaat om de afwerking, bovendien bieden bomen een gezonde leefomgeving”, besluit Corné Leenders gedreven. ■

Hans Kool

“De relatie begint bij de vertegenwoordiger”

Goed contact, een zakelijke klik, vertrouwen en een kwalitatief goed product. Dit zijn de eisen die groeninkoper Hans Kool stelt aan een boomkweker. Corné Leenders op bezoek bij de gemeente Culemborg.



“Ik weet niet beter of we doen al dertig jaar zaken met Boomkwekerij Udenhout. Zij hebben niet het alleenrecht, want dat zou niet goed zijn. We moeten de kwekers maar ook onszelf scherp houden. Maar we kunnen wel spreken van de hoofdleverancier voor laanbomen. En zolang Corné zich netjes gedraagt...” Hans Kool van de Gemeente Culemborg is verantwoordelijk voor de inkoop van bomen en beplanting voor nieuwe werken en renovatieprojecten. Kool legt uit: “Dat houdt in: uitbreiding van de gemeente, inboet, soms is er sprake van stormschade, vandalisme, beschadiging door renovatiewerkzaamheden.” In de ogen van Kool begint de relatie met Boomkwekerij Udenhout bij de vertegenwoordiger. “Je moet een bepaalde klik hebben. Die was er met de voorganger en die is er opnieuw met Corné Leenders. We hadden vrij snel een goede relatie. Afspraak is afspraak, ze doen niet moeilijk. Logistiek is het aan alle kanten goed geregeld, de service is goed. Ze worden door ons niet tot op de laatste cent uitgemolken, dus dan mag je ook iets verwachten, daar ben ik heel duidelijk in.”

Het groenbeleid van Culemborg

Hans Kool vraagt per klus altijd twee of drie offertes op. Hij vindt het moeilijk om op prijs te beslissen. “Een boom is een levend product. Je hebt er iets mee of niet. Ik ga graag de bomen uitmerken. Ben

ik verhinderd, dan vertrouw ik op Corné. Hij weet wat mijn wensen zijn. Een boom moet een mooie doorgaande harttak vanuit de stam hebben en de boom moet mooi vertakt zijn. Weinig dik hout in de kroon, want dat gaat er in de toekomst toch allemaal af.”

Culemborg is een hele groene gemeente. Op 26.000 inwoners staan 20.000 bomen. Er wordt door de gemeente natuurlijk beheer gepleegd. Zo is er lang gras beheer, wordt er handmatig geschoffeld, grazen de schapen en onkruidbestrijding gebeurt middels borstelen en hete lucht. Culemborg heeft een ecowijk en in de nieuwe uitbreiding van het buitengebied komen veel bossages en populieren. In de toekomst staat een aantal projecten gepland zoals de renovatie van een werk aan het Spoel, oud onderdeel van de Hollandsche waterlinie. De renovatie van het Zocherpark is uitgesmeerd over vier jaar en loopt door tot 2012. Daar moeten zware, solitaire bomen komen en oude eikenlaan wordt in ere hersteld. “Udenhout kan daar een rol in spelen. Maar we hebben een aantal vette jaren achter de rug met vervangingen en achterstallig onderhoud van het bomenbestand”, waarschuwt Hans Kool.

De rode beuk is de favoriete boom van Hans. Mooi, statig en bijna onverwoestbaar. Een boom voor de toekomst! “Wat is er nou mooier dan een grote oude rode beuk die de tand des tijd heeft doorstaan. We moesten eens weten wat er allemaal in de loop van de jaren gebeurd is rond zo’n boom. Dit soort bomen moeten we blijven koesteren en waar nodig beschermen. De beuk verdient zijn plaats in de gemeente en waar ik de ruimte heb, plant ik graag een rode beuk. Zeker op begraafplaatsen...”, besluit Hans Kool. ■



Frans van Jaarsveld

“Geen getrut in een trottoir”

Frans van Jaarsveld adviseert de juiste plantplaats, zorgt ervoor dat bomen in een duurzame groeiplaats tot ontwikkeling kunnen komen en biedt de juiste nazorg. Hij is idealistisch maar zeker ook reëel denkend. Corné Leenders op bezoek bij Boomtotaalzorg in Schalkwijk.



In het idyllische Schalkwijk is Boomtotaalzorg gevestigd. Boomtechnisch adviseur Frans van Jaarsveld weet alles van spinselmot, de kleine wintervlinder, eikenspintkever, nieuwe ziektes en de eikenprocessierups. Deze laatste, de bladretende rups van een nachtvlinder, gaat Boomtotaalzorg te lijf met een nieuwe zuiginstallatie met crematorium. Boomtotaalzorg is een gespecialiseerd boomverzorgingsbedrijf. Het geniet landelijke bekendheid als het gaat om de zorg voor bomen. Boomkwekerij Udenhout werkt in de regio midden Nederland nauw samen met Frans van Jaarsveld en zijn partner Henk van Scherpenzeel. “Wat is belangrijk voor een gezonde boom? De groeiplaats. Mijns inziens moeten er veel minder bomen gezet worden en op de juiste plaatsen. Geen

getrut in een trottoir! Als je de groeiplaats moet delen, levert het problemen op.” Frans kan tot zijn opluchting toevoegen dat hij een accentverschuiving waarneemt van kwantiteit naar kwaliteit. “Vroeger werden de bomen gewoon ingetekend, nu wordt er bij de herinrichting beter nagedacht over de boomsoort en de standplaatskeuze. Het liefst zie ik een solitair waar je ruim omheen moet lopen. Omdat het bij bomen in het stedelijk gebied vaak ontbreekt aan een goede bodembioologische activiteit, adviseert Boomtotaalzorg een duurzame inrichting van de plant- en groeiplaats.” Frans hecht daarbij waarde aan een fijn bewortelde, compacte kluit en eerlijk, organisch materiaal. “Het is de kunst een boom niet te veel te laten schrikken wanneer deze geplant wordt. Dan ontstaat er plantstress. Dit voorkomen wij door speciale voorzieningen te treffen.” Frans van Jaarsveld kijkt Corné bedenkelijk aan: “Ik heb wakker gelegen van de Slotlaan in Zeist. De gemeente Zeist wilde een statige laanbeplanting van een forse maat zuileiken op een locatie die totaal niet uitnodigde als ideale plantplaats. We hebben heel veel maatregelen onder het wegdek moeten nemen om de omstandigheden te creëren waarin de bomen zich kunnen ontwikkelen. Met heel veel nazorg is het een mooi project geworden.”

Klankbord

Corné en Henk van Scherpenzeel ontmoetten elkaar privé ruim tien jaar geleden op een camping in Zuid-Frankrijk. Samen stonden zij te kijken naar een moerbeï. ‘Er zijn weinig mensen die zoveel verstand hebben van bomen’, was de conclusie van hun gesprek. Het eerste contact was gelegd en nu doen beide bedrijven een decennium tevreden zaken met elkaar. “Je ziet hoe het kan lopen. We werken prettig met elkaar op een basis van vertrouwen. We schakelen elkaar in daar waar nodig, geven elkaar wederzijds advies en het klankbord is een welkome aanvulling”, aldus Frans van Jaarsveld. ■



Een beter milieu begint bij...

Duurzaam produceren is voor Boomkwekerij Udenhout BV niets nieuws. Gelegen in een prachtig natuurgebied de Brand, tegen het Nationale Park ‘De Loonse en Drunense Duinen’ hebben we al jaren lang respect voor de natuur en streven wij naar harmonie met de natuur om ons heen. Dit is ook de reden dat wij werken volgens de Milieukeurcriteria. Onder leiding van DLV Plant -een onafhankelijk advies- en onderzoekspartner voor de plantaardige sectoren- zijn de laatste puntjes op de i gezet. Het komend plantseizoen zullen wij onder Milieukeur leveren.



Wat houdt Milieukeur nu precies in voor de laanboomkwekerij:

- Het minimale gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en kunstmest. Dit door gebruik van middelen met een zo'n laag mogelijke milieubelasting. Kunstmest is iets wat bij Boomkwekerij Udenhout BV al jaren niet meer wordt gebruikt. Met behulp van de groenbemesters (Tagetes, Soedangras), paarden- en geitenstalmest zorgen wij voor een optimale bemesting en voorkomen een verdere verschraling van onze boomkwekerijpercelen.
- Het maken van een waterplan. Dat wil zeggen zorgvuldig omgaan met grondwater en oppervlaktewater. Hetgeen voor vollegrondskwekers al minimaal is.
- Het opstellen van een bedrijfsnatuurplan. Met dit plan proberen we de flora en fauna binnen de kwekerij te stimuleren om de kwekerij inpasbaar te maken in de omgeving. Bijvoorbeeld door de aanleg van diverse padden- en kikkerpoelen. In de praktijk zie je steeds meer biologisch evenwicht ontstaan in de kwekerij.
- Het waarborgen van een goed afgehard product met een zeer goede hergroei.
- Social Return: Het creëren van een veilige en prettige werkplek voor het personeel en ook voor licht gehandicapten. Op dit moment heeft Boomkwekerij Udenhout BV een tweetal Jobcoach-overeenkomsten lopen met de Diamantgroep en Amarant, beiden uit Tilburg.
- Minimaliseren van milieubelastende materialen. Het vervangen van schadelijke oliën (smeer en hydrauliek) voor natuurlijke oliën. Bij vervanging/afschrijving van de tractoren en andere machines worden deze vervangen voor transportmiddelen met een minimale milieubelasting. Hetzelfde geldt voor de verschillende bedrijfsauto's. Deze mogen maximaal milieulabel - C hebben.
- De afvalstromen minimaliseren. Doel is om inzicht te krijgen in de diverse afvalstromen en transparant te zijn. Snoeiafval wordt geklepeld en in de grond gefreesd. Zo ontstaat een kringloop. Een Cradle to Cradle proces.

Het Milieukeurcertificaat bevestigt onze aandacht voor het milieu. Zoals u dus uit de titel kunt opmaken begint een beter milieu allereerst bij jezelf, maar zeker ook bij Boomkwekerij Udenhout BV. ■

Gerald de Groot

“Iets wat groeit heeft continu verzorging nodig”

Gerald de Groot (46) is een echt buitenmens, hij staat dicht bij de natuur. De chef productie neemt me mee naar de kwekerij en vertelt over een aantal facetten van zijn vak. Welke werkzaamheden vinden wanneer plaats in het jaar, welke maatregelen zijn genomen om te voldoen aan het milieukeurmerk, waarom is er een tekort aan kwekerijpersoneel en hoe grillig is de natuur?

We rijden door de kwekerij, bomen in lange rijen keurig gerangschikt naar soort en maat. Jonge aanplant aangebonden aan bamboe, dikke bomen bieden de uitstraling van een volwaardig exemplaar. “In de boomkwekerij ben ik gefascineerd door dit groeiproces: hoe je een jonge boom zo dik als een duim over enkele jaren kunt afleveren als dikke volwassen boom”, vertelt Gerald. Boomkwekerij Udenhout ligt in het Mekka van de kwekerijwereld en beschikt over 120 hectaren vruchtbare grond, verspreid over een aantal percelen. De basis van een goede teelt begint bij de grond. De leemhoudende zandgrond is een ideale voedingsbodem voor de laanbomen. We stoppen even bij twee medewerkers die toppen van bomen inbinden. “Iets wat leeft heeft continu verzorging nodig, sommige werkzaamheden moeten perse in een bepaalde periode van het jaar gebeuren.” (Zie kadertekstop pagina 24: De seizoenen in de boomkwekerij.)

“De basis van een goede teelt begint bij de grond”

Optimaal opwekermateriaal

“Bomen die hier staan zijn allemaal binnengekomen als opwekermateriaal. Ze hebben meestal een omtrek tussen de 8 en 12 cm. Daarna kweken wij ze minimaal drie jaar door voordat ze verkocht worden”, legt Gerald uit. Bij binnenkomst worden de bomen

allemaal één voor één gekeurd en gesnoeid. Het uitgangsmateriaal moet perfect zijn: recht, vrij van ziektes en er mogen geen beschadigingen aan de bast zijn. Het is een tijdrovend karwei. “De bomen worden opgebost per vijf stuks en in de kuilhoek geplaatst totdat ze geplant kunnen worden in het vroege voorjaar. In deze kuilhoek kiemen de wortels. We planten een perceel op en laten de bomen groeien. Na drie jaar worden de snelgroeïende soorten ‘Om en Om’ geroid, om de bomen die blijven staan meer ruimte te geven. Wanneer de kwaliteit niet optimaal is, gaat de boom door de versnipperaar en wordt het materiaal door de grond gewerkt.”

“Het kwekersvak biedt afwisselend werk”

Het beste werkmateriaal

“We werken met verschillende typen machines in de kwekerij zoals smalspoorttractoren, hoogwerkers en kluitmachines. Dit moet het beste van het beste zijn, daar wordt niet op bezuinigd. Integendeel, we zijn continu bezig met vernieuwingen. Een belangrijke afweging bij de aanschaf is: waar voelen mensen zich prettig in? De machinist die de hele dag op de tractor zit, moet goed zitten en een goed overzicht hebben. Veiligheid staat voorop. De machines moeten een bepaalde capaciteit en transportsnelheid hebben en ze moeten duurzaam zijn. Ook handgereedschap en klein materiaal is kwalitatief goed. Alleen dan kun je een kwalitatief goed product leveren”, legt de chef kwekerij uit.

Milieukeurmerk

“We hebben een klein aantal maatregelen moeten treffen om aan alle milieukeurcriteria te voldoen”, aldus De Groot. Milieukeurcriteria worden gebaseerd op onderzoek, waarbij de gehele productieketen in beschouwing is genomen. Voorafgaand aan ieder

groeiseizoen is de kweker verplicht om een waterplan, bemestingsplan en een gewasbeschermingsplan op te stellen, waarmee wordt aangetoond dat aan de eisen voor Milieukeur kan worden voldaan. Er is een verplichte registratie van de inkoop, de voorraad en het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen op het gehele bedrijf. “Deze plannen maakten wij al, maar het accent ligt nu vooral op het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen en het gebruik van (kunst)mest in de kwekerij, omdat daar de grootste milieuwinst kan worden gerealiseerd. Boomkwekerij Udenhout brengt bijvoorbeeld de hoeveelheid werkzame stof per hectare naar beneden. We doen onderzoek naar een nieuwe geavanceerde spuitmachine. We zaaïen grasbanen, zodat we alleen de rijen nog hoeven te spuiten en niet het hele perceel. Wanneer we nu insecten of ziektes in de bomen ontdekken, wachten we wat langer de ontwikkeling af voordat we spuiten. Het milieukeurmerk bevestigt de kwaliteitszorg”, aldus Gerald.

Hoe grillig is de natuur?

“Je hebt in het voorjaar te maken met droogte waardoor je de jonge aanplant extra moet beregenen. Er is natuurlijk ook overmatige regenval, maar storm is mijn grootste angst: het uitbreken van de toppen en takken of het scheef waaien van de bomen. De

PERSONALIA

Naam:	Gerald de Groot
Geboren:	10-05-1963
Woonplaats:	Moergestel
Opleiding:	Mavo + M.L.Tus
Spreekt:	Engels, Duits
Thuis:	getrouwd met Joset, 2 kinderen Jaap 11 jaar oud en Tim van 8 jaar
Hobby's:	“Muziek, mijn huis en tuin en mijn werk; ik beschouw de kwekerij als een stuk van mezelf, zo ga ik er mee om.”
Eigenschappen:	“Rustig, ik ben niet iemand die op de voorgrond treedt. Intern trek ik de kar.”
Motto:	“Een dag niet gelachen is een dag niet geleefd”
Favoriete boom:	Liquidambar styraciflua “Worplesdon”
Vanwege:	de scharlakenrode herfstkleur. Het is een gezonde groeier, een makkelijke boom. De stof amber stoot insecten af waardoor de boom vrij van ziektes is.
Omschrijving:	Een Engelse selectie die goed groeit in het koude en natte Noordwest Europese klimaat. Oranjerode tot purperen herfstkleur. Habitus als soort, maar dan zonder de kurklijsten aan de stam. Parkboom en exclusieve laanboom.



zeldzaam hevige storm van 1994 staat nog op mijn netvlies. Ik kwam op de kwekerij en bijna 40% van de bomen lag om. Insectenplagen en ziektes zijn eveneens onvoorspelbaar. Nu hebben we een hele strenge winter achter de rug met de verwachting dat de ziektedruk wel mee zou vallen. Ik heb nog nooit zoveel rupsen gehad als dit jaar”, vertelt Gerald die sinds 1991 werkzaam is bij Udenhout.

Geen nieuwe aanwas op personeelsgebied

Tijdens de rondleiding door de kwekerij heb ik een goede indruk gekregen van het werk in de kwekerij. Het is te veel om hier in detail te beschrijven. Het is interessant en afwisselend werk. Toch blijkt het moeilijk te zijn om jong geschoold personeel te vinden. “Er komen te weinig nieuwe jongens met kennis bij, landbouwscholen hebben geen aanwas meer. We zijn gedwongen mensen uit een andere branche of Polen aan te nemen. Wanneer de jongens open staan voor het vak is er geen enkel probleem, we leiden ze intern in hoog tempo in de praktijk op.” Waarom kiezen jongeren niet voor dit vak? “Blijkbaar heeft het een minder aantrekkelijk imago omdat het meeste werk in de winterperiode moet gebeuren. Dat is nu eenmaal ons hoogseizoen. Het aantrekkelijke aan het kwekersvak is de afwisseling, je bent het hele jaar door met verschillend werk bezig, je hebt een grote mate van vrijheid en bent altijd in de natuur. We hebben een hecht team, zonder rotte appels, waarbij de neuzen allemaal dezelfde kant op staan. Het is fantastisch werken”, besluit Gerald de Groot enthousiast. ■

De seizoenen in de boomkwekerij

‘Verzorgingsseizoen’

Laagseizoen: 1 mei – ½ oktober

- mei tot oktober: groeiseizoen
- mei - juni: snoeien, toppen inbinden, gewasbescherming en onkruidbestrijding
- juli - augustus - september: aanbinden van jonge bomen, vooral toppen inbinden. Gewasbescherming en onkruidbestrijding gaat gewoon op een laag pitje door.
- oktober: inventariseren van de voorraad door op dikte de bomen te meten en te tellen.

‘Aflerseizoen’

Hoogseizoen: ½ oktober - 1 mei

- november tot april: afleveren van bestellingen
- december - januari - februari: opwek materiaal komt binnen in diktematen 8 - 10 - 12 cm omtrek. Incidenteel worden in kleine partijen noviteiten getest.
- april - mei: planttijd in de kwekerij. De bestaande bomen worden indien nodig verplant, nieuwe spullen en importbomen geplant. Ieder perceel wordt gecontroleerd, kwalitatief slechte bomen worden verwijderd en de grond wordt klaargemaakt voor het nieuwe aanplant.

Roel Staps en Sjef Schapendonk

“Op tijd én goed geladen op weg”



De loodsbazen Roel Staps (38) en Sjef Schapendonk (46) zijn aan elkaar gewaagd. Twintig jaar trekken ze als goede vrienden met elkaar op bij Boomkwekerij Udenhout. Ondanks dat ze alles samen doen, is er een duidelijke taakverdeling: Roel is assistent-bedrijfsleider, loodsbaas en regelt het binnenlands transport; Sjef is assistent-loodsbaas en neemt de export voor zijn rekening.

Het is zomer en Roel en Sjef werken buiten in de kwekerij. Ze kijken uit naar het hoogseizoen waar ze vanaf oktober in de loods het hef in handen nemen. “Dan werken we lichamelijk én geestelijk hard. Je zit dan in een soort roes en komt tijd tekort”, zegt Sjef. Na de eerste vorst begint het aflerseizoen en is het bij de loods een komen en gaan van transporteurs. Per dag vertrekken er gemiddeld tien binnenlandse vrachten en zes transporten richting het buitenland. “Als we volop bezig zijn, is deze loods van 80 x 30 meter te klein”, vertelt Roel. Sjef schetst het plaatje: “Laanbomen worden uit eigen kwekerij gehaald, toeleveranciers brengen de overige boomsoorten en planten. We keuren eerst de producten: zijn de bomen recht, niet beschadigd, is er geen takbreuk, hebben ze een fatsoenlijke kluit? Dan wordt er gesorteerd.” Iedere klant heeft een eigen hoekje in de loods en daar worden de bestellingen gecompleteerd. Roel doet het grove werk met de grote bomen, terwijl Sjef zich over de het kleine plantgoed ontfermt. In totaal werken in de loods twaalf man onder leiding van Roel en Sjef. “We hebben een goed team, dat hard werkt met een

positieve inzet. Er wordt serieus gewerkt, gelachen en soms gemopperd, maar iedereen heeft de drive om de vrachten op tijd en goed geladen weg te krijgen. We geven zelf het goede voorbeeld en dat is het halve werk”, lacht Roel.

“Wij laten niets aan het lot over”

De loodsbazen laten niets aan het lot over. “Wij overleggen heel veel met elkaar. Zelf controleer ik de bestellingen en coördineer de vrachten. Ik bepaal hoe er geladen wordt. Kwetsbare bomen moeten bijvoorbeeld bovenop. Breekt er een tak, dan wordt dat gemeld of de boom/plant wordt vervangen. Het kost me soms veel energie, maar ik blijf erop hameren dat er goed geladen wordt: niet te hoog, niet te lang, niet te zwaar en er mogen geen takken uitsteken. Bij export maken we gebruik van dichte trailers, dat is met grote bomen wel eens lastig laden”, vertelt Sjef. Voor Frankrijk heeft Udenhout een vaste transporteur. Voor Engeland, Ierland, Noord- en Oost-Europa is Udenhout afhankelijk van ‘zelfhalers’. Chauffeurs uit Oost-Europa komen wegens onvoorziene omstandigheden wel eens later of te laat. “Hier hoeft niemand te wachten; we springen er met twee ploegen bovenop”, verzekert Roel. In april loopt het hoogseizoen op een eindje. Roel en Sjef gaan nog steeds iedere dag fluitend naar hun werk. De lente breekt aan en zij kunnen in de kwekerij de accu weer opladen voor het volgende aflerseizoen. ■



Eén team
passie voor groen



Karel Bruins

“Iedereen houdt van persoonlijke aandacht”

Karel Bruins (58), verkoper export is 22 weken per jaar op reis. De verschillende landen, culturen en mensen intrigeren hem. Persoonlijke aandacht is zijn sleutelwoord. Hij haalt de contacten in Europa aan en zorgt ervoor dat hij de persoonlijke interesses van zijn klanten kent. Een order schrijven geeft hem nog altijd een kick.

Van Ierland tot en met Rusland en van Scandinavië tot en met Spanje en Portugal, uitgezonderd de Benelux en Frankrijk; in totaal zestien landen. Dit is het werkgebied van Karel Bruins die de export voor de business to business markt voor zijn rekening neemt. Sinds zijn komst, drieënhalf jaar geleden naar Boomkwekerij Udenhout is het exportgebied duidelijk uitgebreid. “Voorheen werd er slechts mondjesmaat geëxporteerd naar Duitsland en Engeland. Mijn jarenlange ervaring en contacten in een groot stuk van Europa hebben Udenhout geen windeieren gelegd,” aldus Bruins met een brede

grijns. Tweeëntwintig weken per jaar is hij op reis. “Fantastisch. Altijd een nieuw land, een andere cultuur en andere mensen die je ontmoet; dat is het meest uitdagende.” Hij bezoekt jaarlijks onder andere de beurzen in Warschau en Boedapest. Bruins vertelt hoe hij vorige jaar voor het eerst Litouwen en Letland bezocht. “Deze landen bieden toekomstperspectief, landen waar ik mijn contacten ga uitbreiden. De schoonheid van Litouwen heeft mij gegrepen. Je reist door het buitengebied, ziet wat mensen doen, hoe ze leven en soms nog steeds gebruik maken van paard en wagen. Je ontdekt de ware identiteit van het land.”

Specifieke omgangsvormen

Bruins is iemand die zich gemakkelijk aanpast aan andere culturen. “Dat moet je ook wel om zaken te kunnen doen. Makkelijke klanten bestaan niet meer. Vertrouwen moet je winnen, dat krijg je niet cadeau. Wel zijn er een aantal trouwe klanten, maar ik blijf altijd alert, ook concollega's rijden rond”, benadrukt Bruins. Elk land heeft specifieke omgangsvormen

en dat verschilt van noord naar zuid. Maar iedereen houdt van persoonlijke aandacht. Karel Bruins bezoekt zijn klanten en zorgt ervoor dat hij de interesses van zijn contactpersonen kent en daarop inspeelt. “Als iemand bijvoorbeeld van golf houdt, ben ik op de hoogte van de belangrijkste golfuitslagen. Dat wordt gewaardeerd. Ook in dit vak speelt het om het gunnen van de order. Het geeft mij nog steeds een kick om na onderhandeling een order te schrijven”, glundert Bruins.

“Makkelijke klanten bestaan niet meer”

Verskillende wensen

Wanneer hij in het buitenland Boomkwekerij Udenhout promoot legt hij het accent op het grote assortiment laanbomen en het transport dat voor de klant geregeld kan worden. Nederland heeft een goed ontwikkelde boomkwekerij cultuur en Udenhout ligt in het Mekka van de boomkwekerijen. Karel Bruins licht de verschillende wensen en keuzes van zijn klanten toe: “Duitsland koopt alleen laanbomen bij ons in. Zij hebben een goed ontwikkelde eigen boomkwekerij cultuur. In Engeland en Zweden bieden we veelal een totaalpakket. De keuze bij inkoop van bomen wordt natuurlijk mede bepaald door de temperatuur in een land. Zo koopt Scandinavië veel lindes en in Oost-Europa worden veel berken afgezet. Rusland geeft de voorkeur aan hele zware bomen”, karakteriseert Karel Bruins tot slot zijn marktgebied. ■



Platanus acerifolia



Tilia europea Euchlora



Tilia europea Euchlora

PERSONALIA

Naam: Karel Bruins
 Geboren: 31-10-1950
 Woonplaats: Udenhout
 Opleiding: Middelbare Tuinbouwschool
 Spreekt: Engels, Duits, Frans en Zweeds
 Thuis: getrouwd en 2 kinderen (24 en 26 jaar)
 Hobby's: koken, golfen en reizen naar Verre Oosten
 Eigenschappen: punctueel, praat graag
 Motto: “Het glas is altijd half vol”

Favoriete boom: Broussonetia papyrifera; Papiermoerbe
 Vanwege: de mooie vruchten en verschillend blad.
 Kenmerk: Vruchten zijn eetbaar, maar weeïg zoet, niet smakelijk.
 Herkomst: Inheems in China en Japan.
 Omschrijving: Wordt veelal gekweekt als een grote, meerstammige struik die in Nederland 3 tot 5 meter hoog wordt. Als parkboom op korte, stevige stam echter een decoratief element op gazons. Hoogte dan tot 6 meter. Min of meer ronde kroon met grijsbruin behaarde twijgen. Fraai, grijsgroen, zeer dicht behaard blad in grote vormvariatie. Van spitsevormig tot onregelmatig, diep gelobd, vaak met openingen in de bladschijf. Vruchten zijn kogelvormig, oranje-rood, 2 centimeter. Vraagt om een beschutte, zonnige standplaats op voedzame kalkrijke bodem.



Indian summer



Acer rubrum 'Fairview Flame'



Amelanchier arborea 'Robin Hill'



Cornus officinalis 'Robins Pride'



Prunus serrulata 'Kanzan'



Euonymus europaeus 'Red Cascade'



Rhus typhina

Herfst. Bladeren aan de bomen verkleuren, het blad valt. Paddestoelen schieten uit de grond, dieren verzamelen zaden. 's Ochtends vroeg is het landschap vaak bedekt met dauw. De dagen worden korter.



Acer griseum

Thomas de Ruiter

“In dit vak moet je groen denken”

Thomas de Ruiter (29), verkoper Zuid-Nederland draagt graag bij aan een groene leefomgeving. Bij zijn klanten zet hij in op een lange termijn relatie en adviseert de juiste boom op meest geschikte standplaats.

Met een brede lach om zijn mond loopt Thomas de Ruiter op kantoor. Hij is de jongste van het verkoopteam van Boomkwekerij Udenhout en heeft vanaf het begin al hart voor de zaak. “Bomen zijn een boeiend product. Denk maar eens aan een nieuwbouwwijk met óf zonder bomen. Bomen bepalen het straatbeeld. Plannen worden ontworpen door architecten of gemeentes en het is voor mij de uitdaging om die bomen te verkopen. Daarmee draag ik bij aan een groene leefomgeving. In dit vak moet je groen denken, wil je je functie goed uitoefenen”, vertelt Thomas enthousiast. Dat groen pure interesse is, blijkt uit het feit dat hij negen jaar gewerkt heeft bij een groothandel in tuin- en kamerplanten.

“Ik draag bij aan een groene leefomgeving”

Bij Boomkwekerij Udenhout, waar hij sinds 1 mei 2007 werkt, heeft hij een buitendienstfunctie. Zijn werkgebied beslaat in Nederland de vier provincies Zeeland, Noord-Brabant, Gelderland en Limburg. Overheid, aannemers, hoveniers, golfbanen en kwekers in de regio behoren tot zijn klantenkring. “Het assortiment dat wij leveren is een totaalpakket: van bosplantsoen, vaste planten en heesters tot waterplanten en natuurlijk vooral bomen uit eigen kwekerij. Het grote voordeel voor klanten is, dat zij voor hun groenproject één aanspreekpunt hebben, één contactpersoon die het hele traject begeleidt vanaf het moment dat de order geplaatst wordt tot en met de levering van alle bomen en planten via één transport op hetzelfde tijdstip”, legt De Ruiter gedreven uit.

Groenbeleid

De markt is continu in beweging, het assortiment wisselt regelmatig. “Of ik alle soorten met bijbehorende Latijnse namen al ken? Nee, wel

veel, maar ik zou eigenlijk wat vaker de kwekerij in moeten lopen om de bomen en Latijnse namen te leren. En nee, ook het bomenboek ligt niet op mijn nachtkastje”, lacht Thomas. Bij een Latijnse naam heeft hij veelal het beeld van de boom uit eigen kwekerij. Maar hij vindt het veel belangrijker te weten hoe een boom zich ontwikkelt. “Daar moet je rekening mee houden wanneer je een klant adviseert. Hoe hoog, breed, compact of transparant is een boom en wat is de locatie waar deze wordt geplant. Wanneer groenkennis in mindere mate aanwezig is op de gemeente, geven wij als boomkweker meer advies. Het komt regelmatig voor dat groenmensen bellen voor advies. Dat zou wat mij betreft nog meer mogen gebeuren, want juist het advieswerk is belangrijk en erg leuk.” In het groenbeleid van gemeentes krijgt de plantplaats en de ondergrond de laatste tijd steeds meer aandacht. Zo is de trend zichtbaar dat zuilbomen worden geplaatst in smalle straten in de stad. In de zuidelijke regio koopt de groenaannemer vaak het groen in voor de gemeente. “Wij trachten bij aannemers in beeld te komen en te blijven door hen te bezoeken, ze op beurzen te benaderen en bij projecten een kijkje te gaan nemen. Niet opdringerig, want ik ben een voorstander van een lange termijn relatie. Vanzelfsprekend is er redelijke concurrentie: we vissen allemaal in dezelfde vijver. Daarom garandeert Boomkwekerij Udenhout kwaliteit, service en goed transport. Wij komen altijd onze afspraken na”, besluit Thomas de Ruiter. ■

“Meer aandacht voor ondergrond in gemeentelijk groenbeleid”



PERSONALIA

Naam: Thomas de Ruiter
 Geboren: 24-9-1979
 Woonplaats: Tilburg
 Opleiding: Middelbare land- en tuinbouwschool
 Spreekt: Engels, Duits
 Thuis: vriendin
 Hobby's: uitgaan, muziek, hardlopen, conditietraining
 Eigenschappen: gaat voor de lange termijn relatie, niet opdringerig, komt altijd afspraken na
 Motto: “Ontspannen in het leven staan”

Favoriete boom: Catalpa bignonioides; als boomvorm
 Vanwege: de bloesem, bloemtrossen in juni en juli
 Herkomst: Zuidoostelijk Noord-Amerika.
 Omschrijving: Middelgrote boom, 10-15 m hoog, met korte, zich in de kroon vergaffeldende stam. Breed spreidende, schermvormige kroon. Zeer groot blad, 15-20 cm lang, soms met een paar hoekige lobben. Orchideeachtige trompetbloemen in 15-20 cm hoge bloemtrossen, wit met purperen stippen en okergele strepen in de kroonbuis, juni-juli. Lange, grote, hangende doosvruchten van 30-35 cm, die op peulen lijken, bij rijping purperbruin. Parkboom voor voedzame, niet natte grond op warme standplaatsen. Verharde standplaatsen worden als regel slecht verdragen. Het grote blad en de vrij broze takken zijn in de zomer stormgevoelig.

Jos Kanters

“Het is de kweker die levert!”

Jos Kanters Groenvoorziening uit Boerdonk is een volwassen groenpartner voor de overheid, het bedrijfsleven en particulieren in het zuiden van Nederland. Sinds de oprichting in 1998 is zij een relatie van Boomkwekerij Udenhout. Directeur Jos Kanters over de positieve ervaringen en een kritisch moment.



In alle vroegte rijd ik samen met Thomas de Ruiter naar Boerdonk, een klein dorpje in de buurt van het Brabantse Veghel. Aan de rand van de weilanden ligt Jos Kanters Groenvoorziening. Met een verse ‘Udenhoutse Broeder’ van de bakker loopt Thomas het kantoor binnen. “Meestal heeft hij een stapel facturen onder zijn arm”, begroet Jos Kanters hem lachend. Terwijl de directeur nog even een telefoontje pleegt, bespreekt Thomas de lopende zaken met zijn directe contactpersoon Pieter-Jan. De sfeer is gemoedelijk. Vanaf de oprichting in 1998 doet Jos Kanters zaken met Boomkwekerij Udenhout. “Ik kende Boomkwekerij Udenhout nog van vroeger via de Provinciale bestekken. Ik wist dat zij een heel groot assortiment zelf kweken. Ik ga voor de kwaliteit van de bomen en hun prijs is in verhouding goed. De eerste contactpersoon was de voorganger van Thomas, Jos Timmers. Die snapte het vak, was niet beroerd om mee te denken in prijs terwijl hij altijd achter zijn product bleef staan. Dat is de juiste mentaliteit, die ik ook weer bij Thomas aantref.”

Jos Kanters werkt met verschillende partijen. “Wat prettig is bij Udenhout, is dat 80% van de bestelde partijen op eigen terrein staan. Ik kan zelf gaan uitmerken, wanneer mijn opdrachtgever daarom

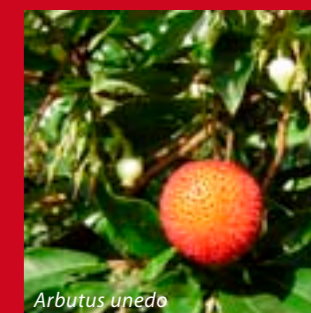
vraagt. Zij leveren bovendien een totaalpakket zodat ik één contactpersoon en één transport heb.” Pieter-Jan, die van achter zijn bureau meeluistert, vult spontaan aan: “Boomkwekerij Udenhout is een kweker van begin tot eind. Het is de kweker die levert!” Infra is een grote opdrachtgever van Jos Kanters Groenvoorziening. In de praktijk blijkt dat kort voor de aanbesteding de tenders bij Jos Kanters worden gedropt. “Ik kan alleen maar tijdig met een offerte reageren, wanneer ik door Boomkwekerij Udenhout op mijn wenken bediend wordt en dat gebeurt”, vertelt Kanters. Vervolgens blijft het een prijsspel. Het gebeurt wel eens dat in een later stadium projectplannen wijzigen en aantallen teruggedraaid worden. Soms heb ik dan al bomen en planten ingekocht bij Boomkwekerij Udenhout. Wanneer deze nog in de grond staan, is er meestal geen enkel probleem. Zijn ze al gerooid dan wordt in overleg een oplossing gezocht. Deze gang van zaken maakt mijn werk soms wel eens lastig”, geeft Kanters toe.

“Het contact siert Udenhout”

Flexibel

Allemaal positieve geluiden. Maar zijn er ook wel eens momenten van kritiek? “Jazeker, soms hebben we wel eens een discussie over bomen die geleverd worden. Er zit altijd een periode tussen het uitkiezen van de bomen en de uiteindelijke levering. Als er dan iets niet goed gaat, kan Udenhout snel en flexibel reageren omdat de bomen uit hun eigen kwekerij komen. Ach, de massa van de partijen is goed. Er zit wel eens iets tussen, maar dat is een paar procent”, relateert Kanters. “Het contact siert Udenhout. Afspraak is afspraak of dat nu mondeling of schriftelijk is en het moet zeker niet in drievoud vastgelegd hoeven worden. Thomas is verantwoordelijk en die verantwoordelijkheid neemt hij ook, misschien ooit met tegenzin”, grapt Kanters richting Thomas. ■

Vruchten en zaden, een scala aan vormen en kleuren



Arbutus unedo



Cornus kousa



Euonymus europaeus
‘Red Cascade’



Halesia monticola



Sorbus aucuparia ‘Wettra’

Het kiezen van een boom op de juiste plaats is vaak een stuk lastiger dan het kiezen van heesters en vaste planten. Voor de meeste heesters geldt, dat je je een redelijk goed beeld kunt vormen van hoe zij er in de tuin zullen uitzien. Mochten de planten toch tegenvallen, dan haal je ze er met betrekkelijk weinig moeite weer uit. Bij bomen is het een stuk lastiger. Je kunt moeilijk inschatten hoe een volgroeide boom in de tuin zal staan. Het duurt vaak lang voordat de maximale hoogte en omtrek bereikt is en als dat het geval is, wordt het verplanten een hachelijke zaak.

Dan staat de boom er, of je hem mooi vindt of niet. Toch is het de moeite waard om je te verdiepen in de keuze van een boom. Ze geven structuur aan de tuin, die vooral in de winter goed zichtbaar is. In de zomer kunnen ze schaduw en verkoeling geven. Afhankelijk van de keuze, kan een boom daarnaast ook zeer attractief zijn door zijn vruchten en of zadenpracht. Wat te denken van de verschillende sierappeltjes. Die kunnen zowel in kleur als in grootte variëren. Of de mooie lange peulvruchtachtige zaaddozen van een Gleditsia. Ook de Magnolia kobus kan mooie roze vruchten geven. Iedere boom heeft mooie zaden en vruchten, teveel om allemaal apart op te noemen. ■

Martin van den Oetelaar

“Passen en meten van land tot klant”

Hij houdt zelf controle over het totale logistieke proces. Martin van den Oetelaar (59), logistiekmanager volgt nauwkeurig iedere boom en plant van het land tot bij de klant. “Het is passen en meten, maar logistiek loopt hier alles gesmeerd.”

Martin van den Oetelaar zit op de juiste werkplek bij Boomkwekerij Udenhout. De van oorsprong AMRO-bank medewerker heeft de nauwkeurigheid van de cijfers in zijn vingers. Van den Oetelaar begon 38 jaar geleden met een kantoorfunctie en deed de inventarisatie in de kwekerij. Al snel kwamen daar de rondleidingen op de kwekerij en logistiek bij. Inmiddels heeft Martin al jaren de totale verantwoordelijkheid voor het complete logistieke traject van land tot klant. “Ik heb er mijn handen aan vol en zolang het bedrijf groeit, blijven de logistieke werkzaamheden toenemen”, aldus Van den Oetelaar opgewekt.



bijvoorbeeld veel meer ruimte nodig dan een smalle boom. Ook moet bij de indeling van de vracht rekening gehouden worden met de volgorde van losadressen. Orders worden op afroep of per levering direct (met of zonder geplande datum) bij de klant geleverd. In het hoogseizoen vertrekken er zo'n tien tot vijftien vrachten per dag! We werken voor het grote materiaal samen met MJ van Riel Transport en Versteijnen Logistics uit Tilburg. Onze eigen 15 bakken met aanhangers worden door Speedliner uit Oisterwijk getransporteerd. Het zijn gecertificeerde transportbedrijven met representatieve chauffeurs”, vertelt Van den Oetelaar.

Efficiënt

De afdeling logistiek bestaat uit twee personen. Martin verzorgt samen met Leonie Brugmans de leveringen in Nederland, België en Luxemburg. Karel Bruins (verkoper Noord- en Oost-Europa) en Kees Biemans (verkoper Frankrijk) plannen hun uitgaande vrachten zelf. Het zijn trouwens niet alleen de uitgaande vrachten die Martin moet plannen. Bestellingen van laanbomen uit eigen kwekerij worden regelmatig aangevuld met ander producten om het totaalpakket van de klant te completeren. Deze producten moeten dus tijdig op de kwekerij aanwezig zijn. “Het is onze kracht dat de order in één vracht op één tijdstip bij de klant geleverd wordt.”

“Levering totaalpakket in één vracht op één tijdstip”

Op afroep

Logistiek begint in de zomer bij het inventariseren van de aantallen bomen, gesorteerd op soort en maat. Er wordt een voorlopige voorraadlijst aangemaakt op basis van de geschatte omtrek. In de winter is het hoogseizoen, het afleverseizoen. Dan worden de orderformulieren uitgeprint en begint het logistieke circus te draaien. Martin roept de laanbomen uit eigen kwekerij bij Gerald de Groot af en de overige producten bij de toeleveranciers. Bij binnenkomst worden alle producten gelabeld zodat de mensen in de loods de bestellingen kunnen samenstellen. Drie dagen voor levering ontvangt de loodsbaas het laadboek, klanten worden gebeld over het tijdstip en plaats van aflevering. “Tussen loodsdatum en afleverdatum zitten twee volle dagen. Bomen worden naar soort en maat geladen. Gevoelig materiaal, zoals o.a. acacia, mag nooit onderop komen te liggen en bomen worden indien mogelijk opgebonden om beschadiging te voorkomen. Een eik o.a. heeft

PERSONALIA

Naam: Martin van den Oetelaar
 Geboren: 13-02-1950
 Woonplaats: Udenhout
 Opleiding: LEAO, Handelsavondschool
 Spreekt: Duits, Engels en beperkt Frans
 Thuis: lieve vrouw, een zoon en een dochter en een gewoon hondje
 Hobby's: badminton, voetbal en wandelen
 Eigenschappen: nauwkeurig, houdt touwtjes graag in eigen hand
 Motto: “Klant tevreden, baas ook tevreden”

Favoriete boom: Liriodendron tulipifera; Tulpenboom
 Vanwege: Fris groen blad; mooie, typische bladvorm; gezonde boom vrij van ziektes.
 Herkomst: Oostelijk deel van de Verenigde Staten.
 Omschrijving: Snel groeiende, hoge boom tot 20-25 m hoog, met rechte stam die aanvankelijk lang glad en grijs is, maar op oudere leeftijd ondiep gegroefd. Hoge brede en tamelijk gesloten kroon. Typische bladvorm met afgeplatte bladtop en meestal twee zijlobben. Bovenzijde glanzend groen, onderzijde blauwgroen; gele herfstkleur. In mei-juni tulpvormige, fraaie bloemen die aan de buitenzijde geelgroen zijn en daardoor tussen de bladeren weinig opvallen. De bloemkelk toont inwendig op ieder kroonblad een oranje-gele vlek. Boom voor vochthoudende, open, voedzame en iets leemhoudende grond. Parkboom, maar ook laanboom op brede groenbermen. Vraagt ruimte. Kan onder optimale bodemomstandigheden soms in de verharding groeien. Diep wortelend en goed verankerend, windvast. Beste planttijd wanneer de afgeplatte, eendebekachtige knoppen gaan schuiven. Bij voorkeur met kluit planten.

Martin heeft de ervaring om de vrachten efficiënt te plannen. Hij gaat -daar waar mogelijk- uit van combinatieritten en een vrachtwagen zal bijna nooit leeg terugkomen. “Het is een intensieve baan, het is passen en meten maar het loopt gesmeerd. Ik houd graag de controle over het totale traject, dus bel ik regelmatig met de chauffeurs om ze attent te maken op bepaalde zaken. Ik verwen ze eigenlijk te veel, maar vergeten ze iets, dan kost het geld. Ook bel ik regelmatig de klanten om te vragen of alles naar wens is geweest. We krijgen vaak complimenten”, besluit Van den Oetelaar tevreden. ■

“In het hoogseizoen vertrekken 10 tot 15 vrachten per dag!”





Kees Biemans

“Groenpartner in Frankrijk”

Kees Biemans (48), verkoper export, bewerkt met zijn team de Franse markt. Teamspirit, persoonlijk contact en Fransen tussen de Fransen is zijn strategie. Op beurzen is Udenhout opvallend herkenbaar vertegenwoordigd.

Kees Biemans staat op het punt naar Frankrijk te vertrekken. Zijn programma? Klanten bezoeken met veel papier op de achterbank! “Ik ga persoonlijk de lopende offertes doorspreken”, aldus Biemans opgewekt. Wie Kees voor het eerst ontmoet, zou bijna aannemen dat hij een Fransman is; zijn uiterlijk, houding en accent. Toch is hij een echte Hollander die

weliswaar zeventien jaar in België woont, waardoor zijn Nederlands een sterk Belgisch accent heeft. “Dat raak je niet meer kwijt, het voordeel is dat mijn Frans accentloos is”, knipoogt Biemans.

Van origine komt Kees uit de kwekerij sector, opgegroeid in de land- en tuinbouw met algemene boomteelt als specialisatie. Zijn eerste werkdag bij Boomkwekerij Udenhout in december 2005 ervoer hij alsof hij in het diepe werd gegooid. “Het was midden in het hoogseizoen en in twee weken moest ik de laanbomen sector en het bedrijf leren kennen. Een spoedcursus; hard werken. Van directeur Kees van Iersel kreeg ik de taak om de Franse markt verder te

ontwikkelen. En dat is wat anders dan wanneer hij had gezegd: Ik zet jou op de Franse markt.”

Fransen tussen de Fransen

Vanaf het begin is Kees fanatiek aan de slag gegaan om duurzame relaties op te bouwen met Franse gemeentes en grotere tuinaanlegbedrijven. Het werkgebied bestaat uit heel Frankrijk en Franstalig Zwitserland. In totaal bestaat het Franse team uit zes personen waaronder de Belgische Christophe Willems, de rechter- en naar eigen zeggen ook de linkerhand van Kees Biemans. Lenneke Ketelaars is sinds 1 juni '09 behartigd met de algemene verkoopondersteuning. Zij ondersteunen vanuit Udenhout de drie Franse verkoopagenten. Die behartigen op hun beurt samen met Kees (die zelf Noord-Frankrijk doet) ieder een eigen regio. Fransen tussen de Fransen. Zij kennen de mentaliteit, de cultuur en zijn altijd dichtbij. Op deze manier positioneert Boomkwekerij Udenhout zich als groenpartner in Frankrijk.

“De Fransen zijn vriendelijke, soepele mensen die echter op gebied van kwaliteit, snelle levering en service veeleisend zijn. Mijn job is te communiceren en de wensen van de klant te realiseren en tegelijkertijd de belangen van Boomkwekerij Udenhout goed te behartigen. Hoe ik dat doe? De jarenlange verkoopervaring in België en Frankrijk hebben me toch een zekere affiniteit gegeven met de Franse mentaliteit. Dit is geen waardeoordeel; de contacten verlopen gewoon goed. Ik ga ter plaatse kijken en vooral luisteren en de wensen vertalen binnen de mogelijkheden van Udenhout.”

“Communiceren en wensen realiseren”

One-stop-shopping

Het is duidelijk dat Kees niet iemand is die alleen zaken kan doen met papier. Hij wil zijn klanten zien, ontmoeten. “Ik heb 325 bezoeken afgelegd in Frankrijk, reis in het laagseizoen drie à vier dagen per week en rijd 85.000 kilometer per jaar om mijn klanten te zien.” Laanboomkwekerijen zijn schaars in Frankrijk en er is een beperkte keus. Udenhout heeft een groot assortiment, een homogene kwaliteit en een goede prijs-kwaliteit verhouding. “Samen met de logistieke kracht maakt dat wij alles bij elkaar een sterke partner zijn. Wij bieden een totaalpakket: One-stop-shopping, een ‘prix rendu’. Dat dit concept rendement oplevert, tonen de omzetcijfers van Frankrijk die de afgelopen jaren flink zijn gestegen. Soms loop ik tegen grenzen aan doordat bedrijven vanwege het budget concessies willen doen aan de kwaliteit. Die sluit ik pertinent uit. Je moet limieten stellen. Dat we de laatste jaren goed geïntegreerd raken in de Franse markt, mag blijken uit de

gerealiseerde projecten voor onder andere Het Elysée, Le Château de Versailles en het Louvre; realisaties waar we trots op zijn.”

Aangename manier van zaken doen

Op marketing gebied heeft Kees creatieve ideeën die Boomkwekerij Udenhout zichtbaar op de kaart zetten. Deelname aan beurzen in Frankrijk is van grote betekenis. Zo is het Franse team te vinden op de regionale UNEP congressen, Salon de Végétal in Angers, Salonvert in Parijs en de verschillende Le Fête de Tulipe. Op de regionale UNEP congressen is het een zeer aangename manier van zaken doen. Je ontmoet er de bedrijfsleiders op een professionele, maar toch ontspannen manier. Ik heb er veel contacten aan overgehouden. Voor de gemeentes in Frankrijk wordt Le Fête de Tulipe georganiseerd door een Nederlandse bloembollen kweker. Het is voor ons een van de belangrijkste beurzen en als toeleverancier van gemeentes heeft Boomkwekerij Udenhout een stand. Wij zijn als team duidelijk herkenbaar aanwezig met dezelfde shirts met logo en slogan: Nos arbres, Votre avenir (onze bomen; uw toekomst). Deze slogan onderlijnt zeer sterk het milieuaspect aan de ene kant en het belang van onze klanten aan de andere kant. Even is hij stil en besluit tevreden: “Voor mij is het project Frankrijk echt een uitdaging. Het geeft veel voldoening om een team op te bouwen en samen resultaat te boeken.” ■

PERSONALIA

Naam:	Kees Biemans
Geboren:	06-01-1961
Woonplaats:	Merksem België
Opleiding:	M LTus Breda, met topjaar boomteelt, cursussen bedrijfseconomie en marketing
Spreekt:	Frans, Engels en Duits
Thuis:	Getrouwd met Annemie de Kimpe en vader van 2 zonen, Tim (16) en Bart (11)
Hobby's:	uit eten, voetballen met de kinderen, vissen, joggen, skiën
Eigenschappen:	optimist, brede interesse, staat open voor veel dingen, actief, creatief
Motto:	“Als je jezelf niet kietelt, lach je nooit”
Favoriete boom:	Cornus officinalis “Robins Pride”
Vanwege:	Zijn mooie vroege heldere gele bloei
Kenmerk:	Bloeit geel op naakthout
Herkomst:	Japan
Omschrijving:	Door Boomkwekerij Udenhout geïmporteerde breed piramidaal opgaande selectie van de Cornus officinalis. Hoogte 6-7 m. Bloeit in januari tot begin maart met grote op Hamamelis gelijkende gele bloemen. In Frankrijk wordt hij ook de Hamamelis van de armen genoemd. Vruchten tot 15 mm lang, glanzend rood. Stam dieproodbruin. Mooie solitair voor parken en tuinen.

“Een goed team, wint altijd”



Naam: Nadine Vallée
Leeftijd: 47
Woonplaats: Rennes, Bretagne Frankrijk
Werkzaam sinds: maart 2009
Werkgebied: Les departements: 29,22,56,44,35,49,85,93,94,77

Achtergrond: Nadine Vallée werkt tevens sinds zes jaar als lokale agent op de Franse markt voor een Nederlandse bloembollenkweker. Deze marktleider in bollen organiseert jaarlijks de beurs Le Fête de Tulipe waar ook Boomkwekerij Udenhout standhouder is. Twee jaar geleden kwam Nadine op deze beurs in contact met Boomkwekerij Udenhout. De boomkwekerij staat bij haar bekend als serieus, kwalitatief goed bedrijf. Nadine heeft veel contacten met gemeentes, wat voor Udenhout van zeer grote waarde is.



Naam: Pierre-Henry Petit
Leeftijd: 27
Woonplaats: Cosne sur Loire Frankrijk
Werkzaam sinds: juli 2008
Werkgebied: Centraal Frankrijk, Bourgogne, Franche-Comté, Auvergne, Rhône-Alpes

Achtergrond: Pierre-Henry komt uit een kwekersfamilie en werkt tevens bij zijn vader in het glastuinbouwbedrijf dat zich richt op sierteelt. Het contact van Pierre-Henry met Kees Biemans van Boomkwekerij Udenhout stamt nog uit de tijd dat Kees voor een andere werkgever zaken deed met Pierre-Henry. Hij heeft passie voor het vak en in zijn ogen heeft de ecologische groene sector de toekomst. Zijn leven verandert positief naarmate hij steeds intensiever voor Udenhout werkt.



Naam: Etienne Heude
Leeftijd: 50
Woonplaats: La Mortagne au Perche Frankrijk
Werkzaam sinds: zes jaar
Werkgebied: Les departements 50,14,61,27,76,78,91,92,53

Achtergrond: Ongeveer tien jaar geleden bezocht Etienne Heude als zelfstandig vertegenwoordiger in dienst van een Franse kweker, Boomkwekerij Udenhout. Het eerste contact was gelegd. Vier jaar later werd Etienne de eerste zelfstandige agent voor Boomkwekerij Udenhout in Frankrijk. Hij is gepassioneerd door de planten en bomen. Uitgangspunt in zijn werkwijze is vertrouwen. Wederzijds vertrouwen is van belang om goed te kunnen functioneren. Etienne karakteriseert Boomkwekerij Udenhout als een kwekerij met een grote structuur, qua oppervlakte en capaciteit. Sterke punten zijn de regelmatige leveringen, uniformiteit en goede service.



Udenhoutse Bomen bij TGV Station Picardie (Fr)

Een van de vele projecten die boomkwekerij Udenhout BV heeft gerealiseerd samen met Pépinières Dury uit Salouel, vertegenwoordigd door François Cozette, is de aanplant van een industriële zone bij het TGV station Picardie in Frankrijk. Er is gekozen voor duurzame beplanting. De lanen zijn beplant met ongeveer 100 Fraxinus americana "Skyline" 18-20 draadkluit. Mooie breed piramidale groeiwijze en prachtige purper rode herfstverkleuring in het najaar. Ook heeft men het aangedurfd om een groot aantal Aesculus hip. "Baumannii" te gebruiken. De karakteristieke groeiwijze is en blijft uniek. ■

Witte vlokkken



Kantoor Boomkwekerij Udenhout

*Quercus robur**Metasequoia glyptostroboides**Sequoia sempervirens**Quercus palustris**Metasequoia glyptostroboides*

Solitairen

Winter. Knisperende voetstappen laten een spoor achter die de bestemming verraad. De zon staat vaak rood boven de horizon. 's Avonds knettert het haardvuur. De dagen worden korter, dieren houden hun winterslaap. De wereld lijkt tevreden onder de witte deken.

*Ilex aquifernyi 'Dragon Lady'*

Franky Vandeputte

“Missionaris met bomenboek onder de arm”

Franky Vandeputte (37) rijdt soms honderden kilometers om een bijzondere boom te bekijken. Dat heet passie voor bomen. In België en het Groot-Hertogdom Luxemburg weet hij de juiste paden te betreden en trouwe klanten te bedienen.

Franky Vandeputte heeft een grote passie voor bomen. De Belg kan zomaar honderden kilometers rijden om een bijzondere boom te bekijken. “Ik heb thuis een mooie collectie boeken over merkwaardige bomen. En als ik gelezen heb over een bijzondere boom in de omgeving, rijd ik er naar toe. Die moet ik zien.” Franky is even stil: “De immobiliteit van een boom, een exemplaar dat al 100 jaar groeit... De symbolische waarde van een boom: namen worden in de stam gekrast, de eerste kus onder een boom, een gedenkplaats. Vroeger had een boom echt een functie, voor schaduw of als gedenkteken. Nu is het decoratiemateriaal en worden bomen nog slechts 30 of 40 jaar oud als gevolg van de milieuvervuiling”, vertelt Vandeputte bevlogen. Het doet hem zeer te zien hoe sommige bomen als een ‘oversized bonsai’ in een plan worden neergezet. “Soms hebben we er tien jaar over gedaan om een boom te kweken, er is veel tijd en moeite door onze mensen in gestoken en dat wordt dan in één jaar teniet gedaan door een foute beslissing. Ik vind zo iets een gemiste kans; plant dan niets.” Trots is hij wel op de groenste stad van Europa: Brussel. Koning Leopold II had megalomane denkbeelden en wou van de hoofdstad “Klein Parijs” maken. De brede boomlanen, de botanische tuin en het Zoniënwoud zijn fantastisch.

“Ik ben degene die buiten de lijntjes kleurt”

Mentaliteit

Als geen ander weet Franky Vandeputte de weg in federaal België. Hij heeft als ex-hoofd groendienst van de Gemeente Watermaal-Bosvoorde, gelegen in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest, zijn contacten. De Belgische markt bestaat uit vier grote groepen legt hij uit: “1) gemeenten, overheden en steden; 2) grotere aannemers; 3) tuinaanleggers en hoveniers;



PERSONALIA

Naam: Franky Vandeputte
 Geboren: 26-8-1972
 Woonplaats: Opwijk, België
 Opleiding: Tuin- en landschapsarchitect
 Spreekt: Nederlands, Frans, Duits, Engels, Italiaans
 Thuis: getrouwd, dochter (12 jaar)
 Hobby's: motorrijden
 Eigenschappen: allemansvriend, de Belgische mentaliteit, humoristisch
 Motto: “Carpe diem, you only live once”

Favoriete boom: Tilia henryana; Wimperlinde of Chinese Linde
 Vanwege: het jonge blad, groot en rood; Hoe ouder de boom, hoe kleiner het blad. Als hij bloemt, is het een en al honing. Als je hem niet ziet staan, ruik je hem.
 Herkomst: Centraal China
 Omschrijving: Linden zijn grote bomen van de eerste grootte met majestueuze kronen. Linden kenmerken zich door een goede verankering, vrij snelle groei en behoorlijke windvastheid. Ze zijn vrij goed bestand tegen stedelijke luchtverontreiniging. Verharde standplaatsen verdragen zij goed en zijn mede daardoor goede laan- en straatbomen. Tilia henryana is een zeer aparte linde. Deze heeft warme zomers nodig voor een goede ontwikkeling. De soort is direct herkenbaar aan de bladeren met zeer grote naaldvormige tanden. Het jonge blad is zeer dicht bezet met zilverkleurige sterharen en heeft een rozerode kleur. De bladeren kunnen tot 14 cm lang en breed worden.

4) business to business. Momenteel is voor de inkoop van groen een verschuiving zichtbaar van gemeenten naar aannemers.” Vandeputte waarschuwt: “Het is voor een buitenlander lastig de weg te vinden in België, bovendien heeft hij/zij te maken met een taalbarrière in een drietalig land. Het is essentieel dat je als Belgen onder elkaar zaken doet. De mentaliteit en het taalgebruik van een Belg is namelijk anders, hij is rustig en zal nooit agressief reageren. Je moet een band opbouwen met de klant, investeren. Belgen vinden dat de Nederlander als een olifant door de porseleinen kast loopt. Concollega's (Ja, die Hollanders). Ik tracht de Bourgondische manier van werken in het Nederlandse model in te passen. Het Nederlandse model is gestructureerd en daarin ben ik degene die buiten de lijntjes kleurt”, vertelt Vandeputte.

“Belgen doen zaken met Belgische mentaliteit”

Controlefreak

Zaken doen begint bij een kwalitatief hoogstaand product. “Het totaalpakket dat Udenhout biedt, komt meer en meer in de verf maar op de eerste plaats verkoop ik proactief laanbomen. Dat product is goed, ik wil de winkel zo leeg mogelijk verkopen. Met het bomenboek onder de arm doe ik in België missionariswerk.” Franky heeft het gevoel dat hij zijn eigen bedrijfje runt. Hij werkt zoveel mogelijk van huis uit, kan veel op collega's terugvallen met faxen



en e-mails. Het is de klant die zijn agenda bepaalt. “Ik mis natuurlijk wel de dagelijkse gesprekken op kantoor en als ik er dan eens kom, sta ik er soms wel eens als spek en bonen bij”, lacht Franky. “Hoe beter de communicatiemiddelen, hoe minder we elkaar zien. Dat geldt ook voor klanten. Wanneer de relatie goed is en de zaken verlopen goed, gaan de bestellingen per telefoon/fax. Een enkele klant is er al tien jaar maar die heb ik nog nooit gezien. Via de telefoon lachen en praten we. ‘Een afspraak? Alles gaat toch goed, daar heb ik geen tijd voor, stuur maar een foto’, zeggen ze dan. Belgische klanten zijn heel trouw”, aldus Franky Vandeputte. ■

Uitgave

UDENHOUT LIFE! is een uitgave van Boomkwekerij Udenhout B.V.
Uitgave 2010

Boomkwekerij Udenhout B.V.

Postbus 31 5070 AA Udenhout (NL)
Schoorstraat 23 5071 RA Udenhout (NL)
T + 31 (0)13 - 511 7500
F + 31 (0)13 - 511 7501
E info@udenhout-trees.nl
I www.udenhout-trees.nl

Coördinatie

BEATO communicatie

Redactie en fotografie

Corné Leenders
Ingrid Roets

Vormgeving & realisatie

Mallens & Markhorst

Drukwerk

All Color
Oplage: 8000

Vertaling

Frans: Creative vertaling Merksem
Engels: HSM Berkel-Enschot
Duits: HSM Berkel-Enschot

Copyright

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gekopieerd, zonder uitdrukkelijke toestemming van de uitgever. De redactie en uitgever aanvaarden geen aansprakelijkheid voor de volstrekte juistheid en volledigheid van gegevens van de in deze uitgave opgenomen teksten.

Schoorstraat 23 - 5071 RA Udenhout - (NL)
Postbus 31 - 5070 AA Udenhout - (NL)

Tel. +31 (0)13 - 511 75 00
Fax +31 (0)13 - 511 75 01

E-mail: info@udenhout-trees.nl
Website: www.udenhout-trees.nl



boomkwekerij
udenhout