



Je verlies nemen hoort erbij als je een specialist bent

Young Grower wil met bedrijf *absoluut* niet groeien, maar kwaliteit leveren en de aantallen behapbaar houden

Boomkweker Maaijen loopt weg van zijn boterham en gaat apart zitten voor het interview. Terwijl hij praat, houdt hij de zaken in de gaten, onder meer via de e-mail op de computer. Dat neemt niet weg dat hij aanwezig is. Sterker nog, het jonge talent is zeer bevolgen om zijn verhaal te doen. Hij barst van de energie.

Auteur: Santi Raats

'Ik moét bezig zijn', trapt hij af. 'En ik probeer altijd vooruit te denken. Dat deed ik ook bij het installatiebedrijf, het kledingbedrijf en het tuincentrum waar ik na mijn opleiding tot elektricien heb gewerkt. Bij het kledingbedrijf trok ik het voorraadbeheer naar me toe en had ik in een mum van tijd het stoffige magazijn helemaal op orde en

geactualiseerd. Bij het tuinbedrijf maakte ik in een soort zelf ingerichte studio eigenhandig decors. De bedrijven waar ik werkte, wilden natuurlijk helemaal niet dat ik wegging.'

Het duurde tot 2006 voordat Maaijen definitief neerstreek in boomteeltsector. Hij ging toen voor

een jaar in loondienst bij zijn vader in de boomkwekerij. Niet meteen uit roeping, want hij was tot nu toe zijn eigen weg gegaan na zijn studie. In de vakanties hielp hij heel soms mee met stekken in het bedrijf van zijn vader, maar verder ging dit niet. 'Het werk bij mijn vader beviel me wel. Ik kon er mijn ideeën en energie goed kwijt en besloot in



7 min. leestijd

2007 om medevenoot te worden', aldus de jonge hond. Het bedrijf werkt nu, net zoals zijn vader deed, met een inhuurkracht uit Polen. Daarnaast werkt het team samen met een zzp'er, een oudkweker uit Boskoop. Na een overnametraject van tien jaar zijn vader en zoon nu het overdrachtstraject ingegaan. 'Alles is nu letterlijk gericht op de overdracht. Hiervoor hebben we ook tien jaar uitgetrokken. In 2027 zal mijn vader dus afzwaaien.'

Nichemarkt

De huidige boomkwekerij A & E Maaijen werd begin jaren tachtig door vader Arie in Stolwijk opgericht. Hij begon met bomen voor gemeenteplantsoenen, maar specialiseerde zich al snel in het apartere en luxere assortiment. Maaijen: 'Het zit in mijn karakter om mee te denken met de klant, maar mijn vader deed dat ook. De liefde voor planten is hem met de paplepel ingegoten door zijn oma. Zij had een siertuin van enkele hectares. Met de insteek "meedenken met de klant" heeft hij de geest van het bedrijf neergezet: speciale soorten die moeilijk te vermeerderen zijn. Ikzelf werk ook met passie; dat is de helft van mijn drijfveer.' Het bedrijf verhuisde in 1997 van Stolwijk naar Boskoop. Na de komst van de jonge Maaijen werd het al gauw uitgebreid met 1,7 hectare. In totaal bestaat het bedrijf uit 2,5 hectare volle grond en 0,3 hectare pottenhoek. 0,4 hectare is loods, glas- en foliekassen. 'Feitelijk bestaat bijna al het plantmateriaal uit volgrondsteelten van twee en drie jaar, die we Europa-breed, maar ook in Japan

en Canada leveren van oktober tot eind april. De pottenhoek is alleen visueel aantrekkelijk materiaal, om het leverseizoen wat te verlengen', aldus Maaijen.

Inmiddels is het assortiment van A & E Maaijen niet goed meer samen te vatten; ze leveren volgens Maaijen nu tweehonderd soorten, allemaal voor een nichemarkt. Er worden bomen gekweekt op aanvraag, maar ook voor de vrije markt. Hoe gaat dat eraan toe? Maaijen: 'Heel simpel: ik begon dit jaar met een voorraadlijst in mijn binnenzak van negen A4'tjes. Dat zijn er nu, begin maart, nog maar drie. Klanten bellen of mailen soms met de smeebede of ik écht niet nog wat van soort X of Y heb staan. We verkopen bijna alle soorten tot de laatste uit.'

Verkoop en klanten

De klantenkring is sinds de toetreding van de zoon gegroeid van 200 naar 334 klanten, waarvan de grootste vijf procent van de totale productie afneemt. De overige kopen per klant niet meer dan twee procent van de voorraad. 'Toen ik erbij kwam in het bedrijf, heb ik een beheersysteem op poten gezet en de verkoop via LinkedIn, e-mail en internet opgepakt. Kortom: contact met de klanten via de computer. Mijn vader was daar nooit echt mee bezig. Ik heb bewust geen oude klanten klakkeloos uit de klantenlijst van mijn vader overgenomen. Ik heb alleen klanten aan de nieuwe lijst toegevoegd die ons vanaf dat moment benaderden. Want som-



OVER YOUNG GROWER

Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

mige oude klanten zitten in de massa-afzet; daar willen we ons buiten houden. We hebben liever een heleboel kleine klanten; daarmee lopen we nooit veel risico.'

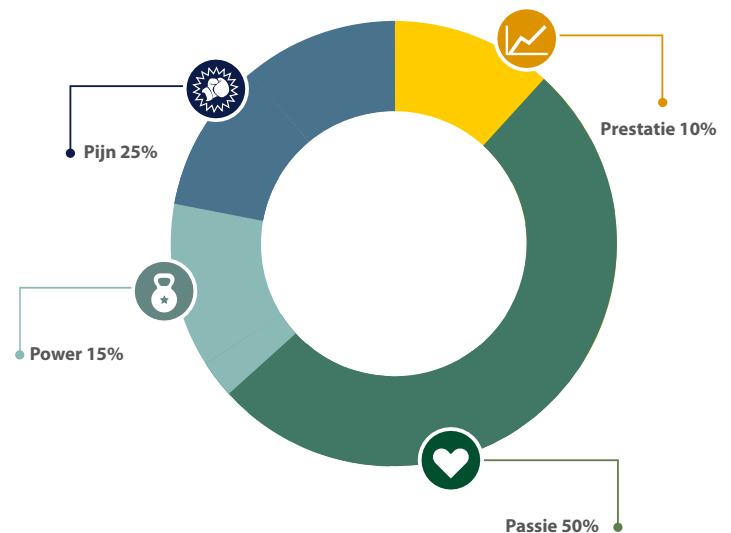
Maaijen gaat met regelmaat de hort op. Hij wil klanten en potentiële klanten zien, in levenden lijve spreken. 'Ik sta op de beurs, maar bezoek ook zelf beurzen zoals de IPM. Laatst was ik op een beurs in Hongarije; toen ben ik op de terugweg langs klanten in Polen gereden. Dat wordt ontzettend op prijs gesteld. Ik onderschat Polen niet, zoals in onze branche maar al te vaak gebeurt. Ik importeer magnolia uit Polen, want de kwaliteit van de stekken is daar ontzettend goed. Zij kopen op hun beurt vooral bij ons omwille van de groeisnelheid. Zij hebben een landklimaat. Een gemiddelde beuk is daar pas na negen jaar verkoopbaar; bij ons al na drie tot drieënhalf jaar.'

Maaijen gaat verder: 'In deze branche hebben kleinere kwekers doorgaans geen contact meer met de klant na de bestelling. Er wordt gewoon




NAAM	Erwin Maaijen
GEBORTE DATUM	8-6-1986
GEBORTE PLAATS	Stolwijk, gemeente Vlist
BURGERLIJKE STAAT	Gehuwd en vader van drie kinderen (acht jaar, zes jaar en elf maanden)
FUNCTIE	Mededirecteur/eigenaar
HOBBY'S	Tot voor kort deed Maaijen vrijwilligerswerk bij de brandweer. Daar heeft hij het sinds dit jaar te druk voor op de kwekerij, dus voorlopig heeft hij dat werk stopgezet.
WILDE VROEG WORDEN	Niet specifiek boomkweker, maar wel iets technisch en werk met de handen

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Erwin Maaijen.





geleverd op aanvraag; pas als er klachten zijn of als er een nieuwe vraag komt, vindt het volgende contact plaats. Dat is niet mijn stijl. Ik doe aan nazorg bij grotere bestellingen, door een e-mail met de vraag of het is aangekomen en of alles naar wens was.'

Met handel bemoeit Maaijen zich niet. 'De tussenhandelaar weet alles af van fytosanitaire regels. Wij laten ons bedrijf vier keer per jaar door Naktuinbouw keuren voor de export naar Canada. We hebben al vijf jaar de keuringsreputatie vrij te zijn van fytoftora. Bovendien hebben we onze entmethode succesvol aan de nieuwe regels

aangepast: niet dikker kweken dan 1 cm. We hebben zojuist een gigantische order daarvandaan gekregen, voor 8,5 duizend stuks. We exporteren behalve naar Canada ook naar Japan.'

Crisistijd

Toch verkocht A & E Maaijen niet altijd alle soorten helemaal uit, zoals anno 2018 het geval is. 'Net voor de crisis, in 2008, kochten we er 1,7 hectare grond bij. Van 2009 tot 2011 hebben we er gepoot en laten groeien, waardoor de nieuwe grond ons nog niets opbracht. Maar tegelijkertijd zette de crisis in. Het was toen even zeer spannend om

te zien of we er goed aan hadden gedaan om te investeren. Maar door de groei van het bedrijf in zijn geheel zijn we goed uit de crisis gekomen. Er waren altijd wel producten waar wél vraag naar was. Dat compenseerde de grote verliezen.'

Risico nemen en investeren

Kweken is risico nemen. Dat geldt voor iedere kweker, maar des te meer voor een kweker die zelf veredelt. Maaijen jr.: 'Ik zou zeggen dat een kwart van mijn werk uit pijn bestaat. Daarmee bedoel ik: we investeren grote bedragen aan de inkoopkant, bijvoorbeeld in dure onderstammen. Vaak lukt het





ons om de soorten te veredelen, want we hebben zoveel veredelings technieken onder de knie dat er altijd wel eentje aanslaat. Na drie jaar gaan ze met kleine aantallen in de verkoop, maar we willen wel vooruitgang zien en een hogere aanslag nadat we bijsturen in het veredelingsproces. Het komt ook voor dat we na acht jaar afscheid moeten nemen van een investering die zich niet goed genoeg heeft ontwikkeld. Die moeten we dan uitzwaaien. En daarna moeten we weer dóór, erop vertrouwen dat de andere soorten wel aanslaan en het verlies compenseren.'

Basisvertrouwen

Het basisvertrouwen dat het goed komt is aanwezig bij Maaijen. 'Risico's schrijven we voor een deel weg op onze eigen balans. Een ander deel zit verwerkt in onze verkoopprijzen. Hoeveel die meerprijs voor risico is, verschilt per soort. Maar wij doen nooit aan overproductie, ook al kunnen we er honderdduizenden kwijt. We blijven liever vasthouden aan bijvoorbeeld tienduizend; dan krijgen we een goede prijs en houden we de markt vragend. Anderen beginnen er toch niet zo snel aan en we willen zoals gezegd de markt niet verzadigen. Er is ook altijd wel vraag naar een van onze soorten, dus we blijven draaien.

Van *Davidia* heeft iedereen de zaailingsoort die pas na tien tot twintig jaar bloemen geeft. Wij hebben maar liefst twee cultivars: een zuilvormige zakdoekenboom en één die al na twee jaar bloemen geeft! *Corylus* geeft altijd veel wildopslag vanuit de onderstam. Bij stek heb je daar geen last van. Wij leveren *Corylus avellana* 'Red Majestic', maar ook

'Contorta'. We proberen de klant keuzevrijheid te bieden en zoveel mogelijk bijzondere soorten voor te leggen.'

Soms zit het tegen, vaak zit het mee. 'We gaan dit jaar opschalen met een aantal bijzondere cultivars van de papierstruik *Edgeworthia chrysantha* 'grandiflora', de dwergvorm *Edgeworthia chrysantha* 'Winterliebe' en in de toekomst *Edgeworthia chrysantha* 'Red Dragon'. Enkele jaren waren de aantallen vier- tot vijfduizend; nu gaan we naar twintigduizend. De soorten blijven variëren in de loop van de jaren. Wanneer een soort te populair wordt en de grote kwekers zich erop storten, verdwijnt die weer van onze lijst. Aan de achterkant komen er vanzelf weer nieuwe bijzondere soorten bij, zoals dit jaar een bijzondere *Toona*-cv: *Toona sinensis* 'Flamingo'.

Hoewel Maaijen voor de vuist weg praat en de verkoop altijd op rolletjes heeft gelopen, ziet hij zichzelf niet als *golden boy*. 'Ik ben soms te dwingend ten opzichte van mijn collega's. Terwijl ik helemaal niet boven mijn medewerkers wil staan! Ik moet nog leren om te zeggen "Ik wil dat je dit doet" in plaats van "Je moet dit doen". Verder moet ik vaker sparren met mijn collega's. Dat doe ik met mijn vader ook, dus ik denk wel dat dit goed komt. Ook moet ik beter leren nee te zeggen. Ik ben nog niet altijd zakelijk genoeg. We kregen uit Canada een gigantische nabestelling voor beuken. Dat was echt op het randje. Alle kassen zitten daardoor vol. Ik ben nu bezig om elke vierkante meter vrij te maken. Ik schuif, door de winteropslag en de

Naam bedrijf: A & E Maaijen vof
Naam eigenaar: Arie Maaijen, Erwin Maaijen
Omzet: 250.000 tot 360.000
Bedrijf opgericht in: 1982
Aantal hectares: 3,2 (volle grond 2,8, onder glas 0,4)
Dominante grondslag: veen en kleiveen
Aantal medewerkers: 2-4
Gespecialiseerd in: bijzondere soorten die lastig te vermeerderen zijn
3 belangrijkste gewassen/soorten:
Fagus in bijzondere soorten
Edgeworthia in cv
Davidia in diverse cv's

machines voor in het seizoen naar buiten te brengen. Gelukkig krijgen we er binnenkort een loods van 200 vierkante meter bij, voor de machines, het klaarmaken van de leveranties en het vorstvrij klaarzetten van de producten.'

Toekomst

Maaijen wil *absoluut* niet groeien. Dat hoor je niet vaak uit de mond van een ondernemer. Maar wat hij zegt, klinkt aannemelijk: 'Ik wil kwaliteit blijven leveren, en dat kan alleen door de aantallen behapbaar te houden.' Maaijen merkt wel dat hij veel in de avonden aan het werk is met de administratie, zeker nu hij en zijn gezin sinds kort op het bedrijfsterrein wonen. '2019 wordt een investeringsjaar, waarin waarschijnlijk een vaste kracht ons team komt versterken. Ik zal me in de toekomst vaker met kantoorzaken bezighouden.'

Maaijens ambitie betaalt zich uit in erkenning. Hij is een van de acht kwekers achter het concept Goodroots, dat Boskoopse producten promoot en werd geïntroduceerd op de handelsbeurs Groendirekt. Later kreeg Goodroots de Studieclub Innovatieprijs (Stip) uitgereikt. 'Ik wil niet op een eiland zitten. Kennisdeling ligt natuurlijk gevoelig, maar als het gaat om samenwerken in de verkoop hebben we in Boskoop nog een slag te slaan. Er heerst hier eilandjesgedrag; men kan nog een hoop leren van regio's zoals Treeport Venlo en Treeport Zundert.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7387