



'We gaan gewoon door, in de boomkwekerij is alles vooral een kwestie van de lange adem'



4 min. leestijd

‘Dit bedrijf is klaar voor de toekomst’

Martin Houben, de nieuwe directeur van Boomkwekerij Udenhout, wil vooral trots uitdragen

Martin Houben is per 1 juli aangesteld als directeur bij Boomkwekerij Udenhout. Hij vangt Martien Mantje, die in 2015 toenmalig directeur Kees van Iersel opvolgde. Houben wil de koers die Mantje heeft ingezet voortzetten, en neemt veel werkervaring met digitalisering en businessmodellen mee vanuit zijn werk bij de Rabobank. Het vakblad maakt kennis met Houben.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Noord-Limburger Martin Houben is geboren in Horst als zoon van een tuindersfamilie. Deze achtergrond motiveerde hem om naar de HAS Hogeschool te gaan. Daarna volgde een jaar bedrijfskunde. ‘Ik heb een jaar in het familiebedrijf gewerkt en was eigenlijk voorbestemd om het bedrijf voort te zetten. Ik werd echter werkzaam bij de Rabobank vanuit de motivatie om elders werkervaring op te doen. Mijn jongere broers zetten het bedrijf voort.’

Zakennetwerk

Houben werkte tot 2002 als medewerker bij Rabobank Tilburg, tot 2006 als directeur Bedrijven bij Rabobank 's-Hertogenbosch en tot 2016 als directeur bij Rabobank Hart van Brabant, een samenvoeging van Rabobank-vestigingen waaronder die van het dorp Udenhout. Vanuit dit netwerk maakte Houben kennis met Boomkwekerij Udenhout. ‘In dit

gebied zit een aantal pareltjes van bedrijven, waaronder Boomkwekerij Udenhout. Het is een bedrijf met veel historie dat één is met het gebied en een grote werkgever is, heel stabiel is en veel continuïteit in zich heeft. Het is prachtig om als bank zo'n bedrijf in je klantenportefeuille te hebben. De afgelopen jaren was Houben directievoorzitter bij Rabobank 's-Hertogenbosch. ‘Ik werd best wel eens gevraagd door partijen om iets te komen doen bij ze. Ik antwoordde steevast dat ik nog genoeg te doen had bij mijn huidige werk.’ Houben lacht: ‘Maar toen ik werd benaderd vanuit Boomkwekerij Udenhout, had ik ineens geen goed antwoord.’

Kennis en ervaring bij het team

Houben stelt zich bescheiden op. Niet alleen aangezien hij nog maar sinds anderhalve maand is aangesteld en door de vakantieperiode bij de boomkwekerij nog niet volle bak heeft gedraaid; Houben toont sowieso uitdrukkelijk respect voor het huidige team. ‘De kennis en ervaring zit bij het gemotiveerde team en ik zal nog heel veel moeten leren. Met het team kan ik het bedrijf sterker gaan maken en verder ontwikkelen.’

Voortzetting van bestaande koers

Boomkwekerij Udenhout is ook na de crisisjaren goed blijven investeren in het assortiment en beschikt over een flinke en verbrede voorraad. Houben wil in de strategie weinig veranderen en dezelfde koers aanhouden met het bestaande team. Hij kondigt wel wat verkoopuitbreiding aan. ‘We hebben iemand aangenomen om team Frankrijk te versterken. We zullen ook nog kijken naar teamuitbreiding voor de overige exportlanden, met name richting Oost-Europa, waar de markt toeneemt. Doordat ons assortiment is verbreed, willen we ons ook meer gaan richten op hoveniers en landschapsarchitecten.’



Udenhout



Boomkwekerij Udenhout

‘We bewegen mee met de vraag naar concepten, maar doen dat op een authentieke manier’



Veranderende markt

Het meedenken met verschillende partijen binnen de markt is tekenend voor de omslag die grotere boomkwekerijen de laatste jaren maken. ‘Er zit nog genoeg kennis bij gemeenten, maar waar deze minder is geworden, adviseren we graag. We zullen bovendien conceptmatig gaan werken met groenleveranciers om toegevoegde waarde te leveren binnen de hoogstedelijke bouw. We gaan eraan werken om daar onderscheidend in te worden en om de waarde van het groen en de boom ten aanzien van het totaalplaatje te verhogen.’

Trots op traditie

Over op welke manier het bedrijf gaat meebewegen met de veranderende markt, is Houben duidelijk: ‘Wat je ook doet, je moet als bedrijf bij je roots blijven. Binnen de boomkwekerij zijn bedrijven met een lange adem het sterkste. Boomkwekerij Udenhout moet blijven voortbouwen op zijn traditie, kracht, bescheidenheid en kennis. Het levert niets op om de benadering van concullega’s te kopiëren. Ik kan, doordat ik mij goed door de markt kan bewegen, mooie concepten ontwikkelen met andere partijen. Maar Boomkwekerij Udenhout moet vooral trots zijn en die trots mogen we met recht uitdragen in de markt: we zijn gewoon een uitstekend bedrijf.’

Natuurlijk zijn er uitdagingen voor Boomkwekerij Udenhout, net zoals voor iedereen in de boomkwekerijsector, zoals de waterhuishouding, onkruidbestrijding en digitalisering. ‘We gaan hiervoor onderzoeken welke oplossingen het meest toekomstbestendig zijn,’ aldus Houben.

Investeren

Voor de crisis waren er mindere jaren voor de boomkwekerij. De laatste jaren gaat het beter. De seinen staan op groen om vol te blijven gaan. Toch houdt Houben een slag om de arm. ‘We weten in onze sector nog niet wat corona voor precieze gevolgen heeft. Als gemeenten de daad bij het woord voegen en blijven investeren zoals ze van plan waren in hun investeringsagenda’s, dan komen we als sector goed uit de coronacrisis. Maar de toekomst is wat dat betreft nog ongewis.’

Boomkwekerij Udenhout houdt zijn adem niet in. ‘Wij gaan gewoon door. Je moet de zaken toch over een langere periode bekijken. Tijdens de vorige crisis is ook blijvend geïnvesteerd in

het assortiment en in de verbreding. We gaan ervan uit dat de signalen uit de samenleving zich blijven vertalen in een “groenere leefomgeving”. Dat wil niet zeggen dat we als bedrijf niet op onze hoede moeten zijn en kunnen acteren bij tegenslag.’

Zoals in alle sectoren is in de boomkwekerij nog volop ruimte om door te ontwikkelen. Houbens voorganger Mantje zette er, naast assortimentsverbreding/-uitbreiding en werkprocesefficiëntie, vol op in om papier tot een absoluut minimum te beperken. Als gevolg daarvan werkt Boomkwekerij Udenhout bijvoorbeeld al een paar jaar met digitale administratie, Wintree, waarbij het logistieke proces in de loods via scanners verloopt. Houben knikt. ‘Van deze ingeslagen weg zullen we niet afwijken. Verdere digitalisering en automatisering zijn kansen. Ik denk dat elke boomkwekerij bezig is om beter in beeld te krijgen welke bedragen waaraan worden besteed en wat de werkelijke kostprijs is.’

Meerwaarde

Houbens ervaring met digitalisering voor kostprijsanalyses en succesvolle businessmodellen zou een grote meerwaarde kunnen blijken te zijn, die hij meeneemt vanuit zijn ervaring bij de Rabobank. ‘Ik zag bij de bank heel veel verschillende bedrijfsmodellen en zag ook hoe er in andere sectoren werd gedigitaliseerd en ontwikkeld.’

Bij de bank zag Houben een sterke regulering en protocollering. ‘Ik hoop niet dat dit soort zaken in de boomkwekerijsector net zo sterk wordt. Maar de realiteit is dat iedere sector ermee te maken krijgt. Dus daar moeten we verstandig mee omgaan.’

Kortom, wat Houben hard riep in zijn jaren bij de Rabobank, dat hij voorlopig genoeg te doen had, verklaart hij nu voor zijn werk bij Boomkwekerij Udenhout. Hij heeft er veel zin in. ‘Dit bedrijf is klaar voor de toekomst.’



Be social

Scan of ga naar:

www.boomzorg.nl/article/34193/dit-bedrijf-is-klaar-voor-de-toekomst