



Paul Kanters over Boomkwekerij Udenhout: ‘What you see is what you get’

Grootafnemer Jos Kanters Groenvoorziening kan al decennialang bouwen op Boomkwekerij Udenhout

Jos Kanters Groenvoorziening doet veel plantwerk voor wegenbouwers bij provincies en gemeentes. Het leeuwendeel van de bomen komt van Boomkwekerij Udenhout. Volgens eigenaar Paul Kanters van Jos Kanters Groenvoorziening wordt deze boomkwekerij gekenmerkt door oog voor de lange termijn, stabiele zakenrelaties en een gelijkmatige productkwaliteit. ‘Ze doen geen gekke dingen en door hun bescheidenheid staat de boomkwekerij niet altijd op de voorgrond. Maar we kunnen op ze bouwen en als de nood aan de man is, staan ze er’, aldus Kanters.

Auteur: Karlijn Raats

‘Dit jaar bestaat Jos Kanters Groenvoorziening 24 jaar. Ik kan mij niet anders herinneren dan dat ik als klein manneke met mijn vader meeging naar het werk en dat hij al zakendeed met Boomkwekerij Udenhout’, zo trapt Paul Kanters het gesprek af. Door het vroegtijdige overlijden van zijn ouders kwam hij al op jonge leeftijd aan het roer van het bedrijf. ‘Al zolang ik me kan herinneren, is Boomkwekerij Udenhout onze hofleverancier, op een korte periode na.’

De vent is de tent

‘De vent is de tent’ is een spreekwoord dat Kanters aanhaalt. Hij refereert daarmee aan de accountmanager bij Boomkwekerij Udenhout met wie hij zakendoet, Thomas de Ruiter. Volgens Kanters geeft De Ruiter zijn opdrachtgevers tijdens rondgangen over de boomkwekerij goede informatie, maar drukt hij niets door. Door de lange relatie met Jos Kanters Groenvoorziening kent De Ruiter de opdrachtgevers van het groenbedrijf vaak zo goed, dat hij van grote waarde is door mee te denken.

‘In één geval maakte hij een ambtenaar die net was begonnen en 33 ingetekende peren wilde reserveren, er netjes op attent dat zijn gemeente eigenlijk het beleid had om geen peren meer aan te planten’, herinnert Kanters zich. Voor Kanters is De Ruiter als accountmanager dus een heel belangrijke schakel, maar er is ook een sterk klantteam, zodat je als klant altijd met je vragen terecht kunt en ontzorgd wordt. ‘Boomkwekerij Udenhout heeft een stabiele basis, de directie laat de medewerkers vrij en iedereen deelt dezelfde no-nonsensementaliteit.’ Die no-nonsensementaliteit ziet Kanters ook terug in de nieuwe directeur, Martin Houben. ‘Op de kwekerij zag ik iemand rijden op de vorkheftruck. Ik wilde helpen en gebaarde: kom maar, stukje naar rechts draaien. Toen zag ik dat het Martin Houben was in zijn werkkleren. Hij had vlak daarvoor een ontmoeting met ons gehad, omdat hij alle vaste klanten persoonlijk wilde leren kennen. Nu vertelde hij vanaf de vorkheftruck dat hij wilde weten wat voor werk er op de kwekerij wordt gedaan,

Stabiliteit en betrouwbaarheid staan bij Jos Kanters Groenvoorziening nog hoger in het vaandel dan de esthetische pracht van de boom

om goed leiding te kunnen geven. Dat sprak me bijzonder aan: als leidinggevende onder je eigen mensen aanwezig zijn.'

Geen gedoe

What you see is what you get, zo omschrijft Kanters Boomkwekerij Udenhout. 'Wij doen veel projecten voor gemeenten en provincies. Ik neem de betrokken ambtenaren altijd mee naar de kwekerij om bomen uit te zoeken; die laten we dan merken. Het gaat vaak om bomen die een bepaald beeld moeten gaan vormen. Vaak maken de ambtenaren ook foto's van de vastgelegde bomen, als bewijs van de gemaakte keuzes. Jos Kanters Groenvoorziening voelt zich er verantwoordelijk voor – en *is* dat ook – dat de opdrachtgevers krijgen wat ze gevraagd hebben. We willen niet afgaan bij onze klanten. Bij Boomkwekerij Udenhout is het nog nooit voorgekomen dat we andere bomen geleverd kregen, bijvoorbeeld doordat de labeltjes eraf waren gehaald. Of dat de soorten wel klopten, maar dat het niet de uitgekozen exemplaren bleken te zijn. Bij Boomkwekerij Udenhout is nooit gedoe. Dat is best uniek in deze branche.'

Bomen zijn geen dozen

Natuurlijk zijn er altijd goede argumenten als

een partij op detailniveau afwijkt, en natuurlijk kan er verdiend worden door te schuiven. Kanters is zich er terdege van bewust hoe het werkt in de wereld, maar is blij dat het ook anders kan. 'Bij Boomkwekerij Udenhout weten ze dat het geen kwestie is van dozen schuiven. Het voordeel en tegelijkertijd het nadeel van bomen is dat het niet om gestandaardiseerde producten gaat, maar om levend materiaal. Het maakt niet uit of ik een blikje bonen bij Albert Heijn of bij Jumbo haal, maar het kan wel veel uitmaken of ik een boom bij de ene of bij de andere boomkwekerij haal.'

Stabiliteit en betrouwbaarheid staan bij Jos Kanters Groenvoorziening nog hoger in het vaandel dan de esthetische pracht van de boom. 'We weten ook wel dat de pareltjes verspreid staan door Nederland. Maar bij Boomkwekerij Udenhout valt genoeg moois uit te kiezen door onze opdrachtgevers. Bovendien wijst de praktijk uit dat 96 procent van hun bomen aanslaat, een zeer hoog percentage. En ook al zijn wij net als Boomkwekerij Udenhout te bescheiden om het te zeggen, ik denk dat wij de grootste planters zijn van Zuidoost-Brabant. Van Tilburg tot Nijmegen en Roermond planten we duizenden bomen; we nemen echt grote partijen af bij Boomkwekerij

Udenhout. Wij geven zelf altijd goed water en monitoren de jonge aanplant scherp. Het inboetpercentage ligt stabiel op 4 procent, ook in de afgelopen drie extreem droge zomers. Dat is een teken dat de kwaliteit van de producten van Boomkwekerij Udenhout buiten kijf staat. Maar het is voor ons net zo belangrijk dat de medewerkers van Boomkwekerij Udenhout met de voeten in de klei staan en doen wat ze zeggen. Die achtergrond en instelling passen bij ons bedrijf.'

Professionele houding

De goede relatie die in de loop van de jaren is opgebouwd tussen beide bedrijven kan tegen een stootje. 'Er kan altijd iets misgaan. Een bestelling kan bijvoorbeeld worden geannuleerd omdat onze wegenbouwer zegt dat een bepaald project dat jaar niet meer doorgaat. Er kan bij Boomkwekerij Udenhout iets mislopen in het transport of bepaalde bomen kunnen niet meer leverbaar zijn. Dat vinden we dan allebei jammer, maar we tonen wel begrip voor de situatie. We denken met elkaar mee.' Volgens Kanters zorgt de bescheidenheid van Boomkwekerij Udenhout ervoor dat deze kwekerij niet altijd op de voorgrond staat, maar is de prettige manier van zakendoen wel een reden om er steeds terug te komen. 'We hebben een tijdje wat minder zaken gedaan met Boomkwekerij Udenhout omdat we andere boomkwekerijen wilden proberen. Zij stelden zich toen professioneel op en bleven rustig. Ze hebben geen straatvechtersmentaliteit. Hun houding was: jammer dat we nu minder voor jullie kunnen betekenen, maar we blijven hard ons best doen, zodat we iets moois kunnen bieden zodra we wél weer iets voor jullie mogen betekenen. Dat stelden we bij



Tilburg, Hart van Brabantlaan



Tussen Den Dungen en Den Bosch staan 600 eiken met een diktegarantie voor drie jaar na oplevering.

‘We hebben een tijdje wat minder zaken gedaan met Boomkwekerij Udenhout omdat we andere boomkwekerijen wilden proberen’

Jos Kanters Groenvoorziening erg op prijs. Later zijn we weer meer gaan afnemen bij Boomkwekerij Udenhout. Kanters denkt dat zijn bedrijf een van de grotere aannemersklanten van Udenhout is. Kanters betreft Boomkwekerij

Udenhout bij veel aangenomen projecten, veertig tot vijftig per jaar. Thomas de Ruiter van Boomkwekerij Udenhout beaamt dat Kanters veel en heel grote projecten doet. ‘Het is een schitterend bedrijf. Ik kom er al zolang ik bij

Boomkwekerij Udenhout werkzaam ben, en mijn voorganger en zijn voorganger ook.’

Wederkerigheid

Ook in de bomenwereld worden er weleens spelletjes gespeeld. De goede samenwerking tussen beide bedrijven zorgt ervoor dat ze elkaar helpen waar mogelijk. Kanters: ‘Jos Kanters Groenvoorziening werd eens met de rug tegen de muur gezet door een ingehuurd civiele toezichthouder bij een wegenbouwer die aan een gemeentelijk project werkte. Een bepaalde schaarse boomsoort was in Nederland maar op één adres verkrijgbaar. Boomkwekerij Udenhout heeft flink wat moeite gedaan, zodat we de partij uiteindelijk uit Engeland kregen en het project kon starten. Inclusief de transportkosten was dat goedkoper dan ze bij die Nederlandse boomkweker te betrekken.’

De Ruiter verklaart daarover: ‘De meeste groenaannemers kijken per project wat ze bij kwekers voor de laagste prijs kunnen krijgen. Bij welke kweker ze hun producten betrekken, maakt hen op dat moment niet zoveel uit. Dat werkt anders bij Jos Kanters Groenvoorziening. Voor bepaalde groenaannemers zetten we bij een project soms een stap extra of nemen we extra risico's, omdat we weten dat we dat bij een ander project terug kunnen verdienen. Als een vaste klant zoals Jos Kanters Groenvoorziening vraagt om een partij voor een dag later, omdat er dan ook lichtmasten geplaatst worden, komen we daar zo goed mogelijk aan tegemoet.’

Kanters gaat verder: ‘Spelletjesspelers komen daar in onze branche vaak mee weg. Maar als je ervoor kiest om scherp te blijven en wordt gesteund, in ons geval door Boomkwekerij Udenhout, voorkom je dat je als groenvoorzienier de volgende keer opnieuw het slachtoffer bent in een bepaald spel. Alle credits naar Boomkwekerij Udenhout; zij delen met ons de verantwoordelijkheid om zaken recht te zetten.’

Thomas de Ruiter



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!