

A man with short, light-colored hair and a slight smile, wearing a dark blue jacket over a light-colored shirt. He is standing in a forest with trees showing autumn foliage in shades of green, yellow, and orange. The background is softly blurred.

Meer verdienen met minder bomen

Regio-In-Beeld Achterhoek – Alwin Klanderman: van boomkweker naar dienstverlener

Veel boomkwekers zijn gefrustreerd door het gebrek aan kennis op het gebied van bomen bij hoveniers. Alwin Klanderman heeft hetzelfde, maar heeft die frustratie omgezet in een nieuw verdienmodel door hoveniers en architecten te ondersteunen bij het aanplanten van bomen. Niet als concurrent, maar als partner.

Auteur: Hein van Iersel



3 min. leestijd



Een klein staaltje van het kunnen van Klanderman.



Dertig, veertig jaar geleden was het de gewoenste zaak van de wereld. Hoveniers kweekten bijna altijd wat plantgoed; boomkwekers verzorgden altijd wel een paar tuintjes, zorgden voor de aanleg of hadden een klein tuin- of plantencentrum aan huis. In de huidige specialiseringsslag is dat inmiddels een zeldzaamheid. Maar niet voor Alwin Klanderman. Hij ziet dit zelfs als een belangrijke steunpilaar onder zijn bedrijf. Allereerst zorgt het voor extra omzet, waarop ook een gezond rendement gehaald kan worden. Daarnaast zorgt het voor het optimaliseren van de arbeidsfilm.

Klanderman kan op deze manier zijn mensen beter aan het werk houden.

De jonge ondernemer laat mij een paar foto's zien, waaronder een aantal *before* en *after*. Die foto's laten precies zien waartoe Alwin Klanderman en zijn team in staat zijn. In een paar kiekjes verandert een mooi huis in een prachtig landhuis. Het extra verdienmodel dat Klanderman voor zijn vijftig jaar oude kwekerij heeft gecreëerd, krijgt volgens de ondernemer nu nog meer vleugels omdat groene aannemers op dit moment een bijna structureel tekort hebben aan ervaren men-

sen. Alwin Klanderman: 'Een aanbod van onze kant om de bomen die ze bij ons kopen ook door onze mensen te laten planten, is dan al snel aantrekkelijk, omdat ze hun eigen mensen dan op andere klussen kunnen inzetten.' Ook voor de gemeenten in Oost-Nederland verzorgt Klanderman met zijn tree-service het plantwerk en onderhoud op deze manier.

Ook tijdens de crisis, bleek het nieuwe verdienmodel een zegen. Volgens de ondernemer zijn de risico's in de boomkwekerij relatief groot en de rendementen relatief laag. Je moet planten opzetten en daarna duurt het jaren voordat je daar – hopelijk – iets voor terugziet. Het voordeel van aanvullende dienstverlening is dat je boter bij de vis krijgt: je doet een klus en aan het eind van de week krijg je je geld en met veel betere marges. Dat is wel iets anders dan het opzetten van nieuwe spullen in een kwekerij. Dan duurt het jaren, en moet je maar hopen dat je een soort of cultivar hebt geplant waar vraag naar is en waarvan het aanbod niet al te hoog is. Klanderman: 'Die manier van werken heeft ons door de crisis geholpen.'

Crisis

Net als bijna alle kwekers heeft Klanderman last van de crisis gehad. In die periode heeft hij minder bomen opgezet, en iets meer grotere bomen geplant. De kweker beseft terdege dat dit niet alleen voor hem gold, als hij de retorische vraag stelt: 'Weet jij waarom het de export naar Duitsland nu zo goed gaat? Juist ja, omdat daar nog minder is opgezet.'

Klanderman probeert wel te leren van de afgelopen crisis, zodat hij beter bestand is tegen een



Alwin Klanderman werkte na zijn opleiding een paar jaar in het buitenland, onder andere bij het Canadese Dutchman Nurseries. Dit bedrijf ontwikkelde al in de jaren zeventig een eigen plantschop, waarvan Klanderman als enigste in Nederland, een exemplaar in bezit heeft en waarmee kluiten van 80 cm tot een diameter van 140 centimeter kunnen worden gerooid, met dezelfde spade! Het rooien van kleinere en nog grotere kluiten besteedt Klanderman uit aan diverse loonbedrijven.



Wim Klanderman begon eind jaren zeventig een kwekerij op de grond waar het bedrijf nu nog zit. Het is leemhoudende zandgrond, dus ideale boomkwekersgrond. Het enige nadeel is dat de percelen nogal laag liggen en er dus veel wateroverlast is. Voor een boomkweker is dat onverteerbaar, omdat die in de winter het land op moet om bomen te rooien. Mede daarom is alle grond intensief gedraineerd; Klanderman kan de dertig hectare grond waarover hij beschikt zelf afwateren via een aantal van deze pompen.

volgende dip. Voor Boomkwekerij Klanderman betekent dit in ieder geval dat de kweker probeert te handelen volgens het principe: minder bomen – meer geld, wat inhoudt dat de kwekerij zich naast een basissortiment meer zal specialiseren in bijzonder sortiment. Klanderman noemt als voorbeelden *Carya* en *Cladastris*. 'Dat zijn geen bomen waarvan je grote aantallen kunt verkopen en deze soorten groeien wat langzamer, maar het rendement is wel beter. Laat de rest van de wereld maar *Tilia Greenspire* kweken. Daar kunnen wij het niet mee winnen.'

Lokale aanwezigheid

Alwin Klanderman heeft daarnaast sterk het idee dat hij door deze manier van werken, waarmee hij ongeveer zeven jaar geleden begonnen is, regionaal veel sterker is komen te staan. Klanderman noemt een cirkel van dertig tot veertig kilometer rondom zijn bedrijf. 'Regionaal heb ik een sterkere positie kunnen verwerven, omdat ik mijn klanten beter kan ontzorgen. Daarnaast is het politiek een sterk verhaal dat overheden lokale bedrijven ondersteunen en dat duurzaamheid wordt bevordert.'



Showtuin

Alwin Klanderman (37) neemt mij halverwege het bezoek mee naar zijn showtuin, een hoek van de kwekerij van een paar honderd meter waar bijzondere bomen in springringen zijn gestald. Ook deze showtuin past in de dienstverlening. De klanten van Klanderman willen in toenemende mate ook bijzondere dingen en dat hoeven niet altijd de klassieke *beauties* te zijn. Een treffend voorbeeld daarvan is een oude, doorleefde knotwilg van 160cm die in de showtuin met springringen staat. Deze is afkomstig uit een slootberm op de kwekerij, waar hij in de weg stond.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7165



Er is een showtuin met springringen. Architecten en particulieren kunnen hier het hele jaar door een bijzondere boom uitkiezen voor een project.