

Samenwerken gericht op kwaliteit en betrouwbaarheid

De naam Botden & van Willegen staat niet alleen voor een boomkwekerij die jaarlijks 1,2 miljoen vruchtbomen aflevert aan fruittelers internationaal. De naam betekent ook samenwerken met alle relaties, zowel intern als buiten het bedrijf. Maar bij het samenwerken moeten wel kwaliteit en betrouwbaarheid centraal staan, stelt directeur Jacques Botden.

Sinds kort is Jacques Botden (60) verzekerd van bedrijfsopvolging. Niet door zijn eigen kinderen; zijn drie dochters hebben banen buiten het bedrijf. Dat zag de directeur-eigenaar van Botden & van Willegen Boomkwekerijen al langer aankomen en daarom betrok hij medewerkers bij zijn toekomstplan: continuïteit van het bedrijf.

Drie medewerkers uit het managementteam zijn nu mede-aandeelhouder van Botden & van Willegen: Bas van den Boom, die op korte termijn directeur wordt, Henk Verbugt en Marti Daverveld.

Daarmee herhaalt de geschiedenis zich voor een deel. De tweede naamgever van het bedrijf, Gerard van Willegen, had namelijk ook dochters die geen zin hadden in het vak van vruchtboomkweker. En ook Van Willegen zocht naar continuïteit van zijn bedrijf. Deze West-Brabander vond de voortgang in Oost-Brabant, bij Botden in Sambeek. Zo ontstond in 1983 Botden & van Willegen.

Tot 1985 werkten beide kwekers nog samen, daarna nam Botden het deel van Van Willegen over. De gecombineerde bedrijfsnaam is altijd gebleven. En die blijft ook straks onder de nieuwe directie. „Onze naam is gevestigd in de fruittelers, waarom zou je dan veranderen?“, aldus Botden.

Onder zijn leiding is Botden & van Willegen gegroeid tot de huidige bedrijfsomvang, met 85 ha kwekerij en daarnaast

contractteelt. Het areaal groeide in één keer met tientallen hectares toen Botden deze overnam van zijn broer Marius, die naar Canada emigreerde om daar verder te kweken. „Het is hard gegaan“, kijkt hij terug. „Nu willen we stabiliseren en kijken we waar we onze competenties kunnen verbeteren.“

Goede band met partners

Voor Botden & van Willegen zijn partners in kwaliteit en betrouwbaarheid heel belangrijk, aldus de directeur. Met partners bedoelt hij iedereen die een relatie heeft met het bedrijf; niet alleen klanten, maar ook toeleveranciers en medewerkers. „Een eerlijke en respectvolle goede band met elkaar is essentieel. We gaan tenslotte voor langdurige relaties. Het gaat niet alleen om producten tegen een marktconforme prijs maken.“

Verscheidene medewerkers zijn al vele jaren in dienst. Botden doet van alles om zijn team betrokken te houden bij de gang van zaken. Betrokkenheid groeit volgens de ondernemer door interesse te tonen voor

elkaar, door het volgen van cursussen mogelijk te maken, en door gezamenlijk overleg.

Dat overleg vindt altijd bij aanvang van een nieuwe werkzaamheid aan. „Met een agenda erbij“, verduidelijkt Botden. „Geen zweverig gedoe, maar concreet en pragmatisch overleg.“ Daarin laat hij met een PowerPoint-presentatie regelmatig bedrijfsontwikkelingen in grafiekvorm zien. Zoals de groei van de kwekerij of de ontwikkeling van het sortiment.

Daarnaast gaat Botden met zijn team eens per jaar op excursie naar bedrijven, het ene jaar in Nederland, het volgende jaar ergens en meerdaags in het buitenland. „Ook in minder goede tijden.“

Vragen over functioneren

Verder voert de kweker consequent functioneringsgesprekken met medewerkers. Hij stelt daarbij altijd de volgende drie vragen. „Hoe heb je dit jaar beleefd binnen het bedrijf? Wat zou je willen veranderen ten gunste van jezelf en van het bedrijf? Wat zou je doen als je op mijn stoel zit?“

Voor de antwoorden op de laatste vraag vindt Botden interessant. Hij gaat graag met mensen om en hij wil beslist van zijn medewerkers leren. Zij weten immers wat problemen op de werkvloer zijn. „Luisteren naar elkaar en leren van elkaar is wel een groeiproces.“

In de loods zijn medewerkers momenteel druk met sorteren van gerooide bomen. Dat gebeurt aan een lange en brede transportband. Gesorteerde bomen worden gestapeld op een pallet die in de werkvloer kan zakken. Lachend vertelt Botden dat het vijf jaar duurt voordat medewerkers hem hadden overtuigd om te investeren in zulke betere werk-omstandigheden. „Ik voelde wel aan dat de investering voordelig zou zijn, maar dat kon ik niet berekend krijgen!“

Samenwerken met anderen en op een betrouwbare manier. Dat is de rode draad die door het ondernemen van Botden & van Willegen loopt. Intern heeft Botden daar grip op, maar extern is dat niet makkelijk. Volgens de ondernemer kunnen zelfstandige bedrijven nooit volledig samenwerken, tenzij zij hele-



Samen rooi je het wel, dat is de rode draad in het ondernemerschap van Jacques Botden (links) en Bas van den Boom (rechts).

Foto's: Arno Engels

maal in elkaar opgaan. „Ik geloof in samenwerken op basis van afspraken, maar met meerdere bedrijven samen is dat heel moeilijk, omdat visies meestal niet op elk gebied overeenkomen.“

Op deelgebieden is samenwerking wel goed mogelijk, benadrukt Botden. Voor het kweken van ras A werk je bijvoorbeeld samen met een bepaalde kweker, voor ras B met een andere kweker, of voor het transport met weer een andere kweker.

Franse samenwerking

In Frankrijk heeft Botden & van Willegen bijvoorbeeld een samenwerking met Davodeau Ligonnière. Deze Franse boomkwekerij heeft onder andere 'Dalinco' ontwikkeld, een schurfresistent appelras dat vooral perspectief biedt voor biologische teelt. Samen zetten de bedrijven het ras op de markt.

Davodeau werkt in Frankrijk bovendien samen met boomkwekerij Valois en onderzoeksinstituut IFO in de rassenverdeling. Hiervan kan ook Botden de vruchten plukken. „Vanuit IFO komen er nog meer interessante rassen aan, waaronder resistente rassen. De mogelijkheden hiervan gaan we bekijken.“

De samenwerking is specifiek in Frankrijk omdat dat land veel vruchtboomkwekers heeft die rechten van rassen bezitten, aldus Botden. Duitsland en Engeland zijn bijvoorbeeld ook belangrijke landen voor de afzet van fruit(bomen), maar daar zitten amper

vruchtboomkwekers. In deze Franse samenwerking heeft Botden veel geïnvesteerd. „We hebben elkaars vertrouwen gewonnen en er is wederzijds respect.“

'Nicoter Kanzi'-bomen

Bij goede rassen is samenwerking volgens Botden ook belangrijk om draagvlak in de markt te krijgen. Hoe beter fruittelers bepaalde kwaliteiten van een ras inzien, hoe beter de productie en afzet van bomen kan worden ingeschat. Daarna is het nog de vraag hoe de consument een bepaalde appel oppikt en welke marketing hierachter steekt.

In de winkelschappen liggen nu vooral andere rassen dan de rassen die fruittelers aanplanten. Bas van den Boom, opvolger van Botden, vertelt dat hun klanten momenteel naar 'Nicoter Kanzi'-bomen vragen. „De marketingorganisatie achter het appelmerk Kanzi is een van de beste“, verklaart Van den Boom. „Daardoor is er grip op de markt en kunnen telers een meerprijs behalen.“

Hoewel Van den Boom zegt dat fruittelers voorlopig 'Elstar' en 'Jonagold' zullen aanplanten, zoeken zij daarnaast naar nieuwe rassen die hen meerwaarde en financieel perspectief kunnen bieden. Behalve fruittelers willen verder ook supermarkten keus hebben in rassen. „Iedereen kan zich onderscheiden met nieuwe rassen.“

Botden & van Willegen vermeerdert

hoofdzakelijk licentierassen. Daarvan bestaat ongeveer een kwart uit clubrassen als de appels Kanzi en Greenstar en de peer Sweet Sensation. Praktisch al het uitgangsmateriaal is afkomstig van de Stichting Vermeerderingstuinen Nederland. Daarmee heeft Botden de garantie dat het materiaal virusvrij, soortecht en van goede kwaliteit is.

Garantie uitgangsmateriaal

Voor Botden biedt deze garantie fruittelers een meerwaarde. „Tracking & tracing van rassen, vanaf de moederboom tot dat de vruchten in de kist liggen, wordt in de nabije toekomst steeds belangrijker. Omdat iedereen de herkomst wil weten“, zegt de kweker, met het oog op de maatschappelijke discussie rond genetische modificatie en de opgang van de verdelings- en cigenese.

Botden & van Willegen promoot het materiaal van de Vermeerderingstuinen op de markt. Dat is niet puur omdat Botden voorzitter is van deze stichting. „Uit ervaring weten we dat dat materiaal het best de kwaliteit garandeert, beter dan materiaal uit andere bronnen. Als je zegt dat je eerlijk produceert, dan moet je dat ook echt doen.“

Arno Engels

engels@hortipoint.nl



Botden & van Willegen Boomkwekerijen bv, Sambeek

Sortiment: 75% appelbomen, 20% perenbomen en 5% pruimenbomen. Jaaromzet ongeveer 1,2 miljoen bomen, waarvan circa 90% uit eigen productie en 10% op contract bij vier andere kwekers
Afzet: 25% in Nederland en 75% in buitenland; met name aan

fruittelers in Duitsland, Engeland en Frankrijk. Daarnaast export naar ondermeer Rusland, Oekraïne en Canada
Oppervlakte: 85 ha kwekerij.
Personeel: 18 man vast en acht maanden per jaar 12 Slowaken.
En via uitzendbureau 4-20 Polen
Website: www.botden.com