



Tien vragen aan: Sjef en Joost van Roessel

Boom in Business presenteert een nieuwe terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze keer Boomkwekerij J. van Roessel.

Naam: Sjef en Joost van Roessel

Bedrijf: Boomkwekerij J. van Roessel vof uit Moergestel

Leeftijd en opleiding: Sjef: 61. Opleiding: middelbare tuinbouwschool
Joost: 28. Opleiding: Helicon Bostel, niveau 3 boomteelt en Groene Campus Helmond, niveau 4 teeltmanager

Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?

Sjef: 'Het bedrijf is opgericht in 1975. Na de middelbare tuinbouwschool en een cursus boomteelt ben ik in mijn eentje begonnen, met wat hulp van zaterdagkrachten en vakantiewerkers. Het bedrijf was toen ongeveer 3,5 hectare groot. Mijn ouders zaten in de landbouw, dus ik heb het kwekersvak niet van huis uit meegekregen. Dat mijn oudere broer boomkweker werd, heeft denk ik wel invloed gehad, want daarna ben ik ook het vak ingerold. De oppervlakte van het bedrijf is inmiddels aardig toegenomen; het is nu achttien hectare groot. Waar ik in het begin coniferen, heideplanten en heesters kweekte, heb ik me later toegespitst op spullen. Nu run ik het bedrijf met mijn zoon, hebben we twee vaste

medewerkers in dienst en verzorgt mijn vrouw de administratie.'

Wat is het belangrijkste sortiment?

Sjef: 'We voeren onder andere *Acer rubrum* en *freemantii*, *Prunus*, *Betula*, *Ulmus*, *Liquidambar*... We voeren minimaal zestig verschillende soorten. Onze planten zijn voornamelijk op eigen wortel. Jaarlijks planten we ongeveer 50.000 bomen op.'

Hoe heeft u de verkoop en inkoop geregeld?

Sjef: 'De verkoop regelen we door het aanbieden van voorraadlijsten via de fax, website en e-mail, de inkoop door voorraadlijsten op te vragen bij leveranciers. Omdat we van eigen wortel kweken, kopen we echter relatief weinig in. Ik regel de in- en verkoop samen met mijn zoon; hij via e-mail, ik vooral via de fax.'

Wie zijn uw klanten?

Sjef: 'Onze klanten bestaan voornamelijk uit laan-boomkwekers, handelaren en groenbedrijven. Uit Nederland, maar ook uit België en Duitsland.'

Hoe ziet u de toekomst van uw bedrijf?

Sjef: 'We willen het bedrijf waar mogelijk laten groeien, optimaliseren en mechaniseren. De

planning is om het bedrijf over twee jaar over te laten nemen door Joost. Ik ben dan 63, een mooie leeftijd. Of ik dan ook stop? Nee, dat niet! Hopelijk mag ik van Joost hier blijven werken. Ik vind het werk heel leuk en heb het altijd graag gedaan; zomaar stoppen zie ik niet zitten.'

Sjef: 'Als de regels voor gewasbescherming telkens worden verscherpt, zal dat een probleem worden'

Joost: 'Ik ben van jongs af aan opgegroeid met bomen en altijd betrokken bij alles wat met bomen te maken heeft. Ik houd ervan; buiten zijn, met mensen samenwerken. Ik ben er wel over uit dat ik hierin verder wil. Er verandert natuurlijk veel in de boomkwekerij. Zo worden er veel gewasbeschermingsmiddelen geschrapt, maar komen er ook nieuwe middelen bij. Ik maak me niet zo veel zorgen. Problemen zijn er om op te lossen, en daarnaast: de hele markt zit ermee. Het houdt me in elk geval niet tegen om voor dit vak te kiezen. Ik denk bovendien dat de toekomst veel mogelijkheden biedt, bijvoorbeeld qua tech-



niek en mechanisatie. Ik verwacht dat gps/precisielandbouw een grotere rol zal gaan spelen, net zoals dat in de landbouw al het geval is. Ik neem deel aan een studiegroepje over precisielandbouw dat eens in de zoveel tijd bij elkaar komt. We houden de ontwikkelingen op het gebied van precisielandbouw bij en praten over de mogelijke rol die deze in de toekomst kan vervullen voor ieders kwekerij.'

Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?

Sjef: 'Het omgaan met nieuwe ontwikkelingen en indien mogelijk het toepassen hiervan. Dat heeft betrekking op machines, maar vooral ook op de chemische kant. Zo wordt het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen steeds strenger aangepakt. Op dit moment levert het nog geen wezenlijke problemen op, maar als de regels telkens worden verscherpt, zal het toch een pro-

bleem worden om daarop in te spelen.'

Joost: 'Een zo gezond mogelijk bedrijf neerzetten en plezier hebben in het werk. Ik moet het wel leuk blijven vinden. Als dat niet het geval is, dan ben je niet goed bezig.'

Joost: 'Met anderen praat ik over de mogelijke rol die precisielandbouw in de toekomst kan vervullen'

Wat doet u als u niet aan het werk bent?

Sjef: 'Ontspanning en hobby's. Ik zit bij het gilde en doe graag aan kruisboogschieten. Daarnaast heeft mijn dochter een kindje, dus ik neem graag de rol van opa op me. Maar werken vind ik ook ontspanning.'

Joost: 'Ik ben actief binnen de carnavalsvereniging en doe graag leuke dingen met mijn vrouw of vrienden. Mijn vrouw en ik zijn pas getrouwd en het eerste kindje is op komst. Ik ben dus wel even zoet met de voorbereidingen daarvoor!'

Wilt u ook geïnterviewd worden in deze rubriek? Stuur dan een mail naar santi@nwst.nl



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5158