



'Ik wil heel Europa door!'

Deze 'frisse wind' leidt sinds iets meer dan een jaar één van Nederlands grootste en oudste boomkwekerijen: Udenhout. Het bedrijf heeft zestig werknemers en zet zowel nationaal als internationaal af. Hij is ambitieus op alle vlakken! 'Ik wil deze wedstrijd graag winnen', laat hij vooraf weten.

Auteur: Santi Raats



8 min. leestijd

YOUNG GREEN PROFESSIONALS

Mantje denkt dat een boek met verhalen en gezichten van ambitieuze *young green professionals* jonge mensen aanzet om hun ambities te verzilveren. 'Ik zie dat de jeugd minder aangetrokken is tot het boomkwekerijvak dan vroeger. De jeugd groeit meer op achter de computer dan buiten. Dit boek laat zien hoe mooi het groenvak is: je werkt telkens met nieuwe technieken en machines, je kunt genieten van het weer en je werkt bij een grote internationale organisatie met doorgroeimogelijkheden.' Om de jeugd warm te krijgen voor het boomkwekersvak, is een nieuwe aanpak nodig, denkt Mantje. 'We moeten mensen inspireren door hun interesses te triggeren. Er zijn bijvoorbeeld mensen die op school de richting techniek hebben gedaan. Het is aan ons om deze jongelui enthousiast te maken voor machine-onderhoud. Anderen komen uit de richting mens en natuur of biologie en verzorging. We kunnen hen intern opleiden tot boomverzorger. Weer anderen zijn communicatief vaardig. Zij kunnen doorgroeien van een ondersteunende rol naar een commerciële functie. Als bedrijf moeten we investeren in interne trajectmatige opleidingen, die we goed laten aansluiten op de intrinsieke motivatie van de mensen die uit de schoolbanken komen.'

Ongetwijfeld gaat Martien Mantje een actieve rol spelen in het enthousiast maken van de jeugd voor het groene vak. Alles wat hij doet, doet hij goed. Het is ongelofelijk knap wat hij doet: hij leidt een

behoorlijk groot bedrijf en volgt een van de pittigste opleidingen in Nederland, namelijk bedrijfskunde aan de Nyenrode Business Universiteit.

Gescout

Hoe komt deze jonge, veelbelovende bestuurder op die plek terecht? Na zijn groenstudie werkte de van oorsprong Drentenaar Mantje bij boomkwekerij Van den Oever en daarna bij Ebben, voornamelijk als verkoper, tot boomkwekerij Udenhout bij hem aanklopte. Directeur Kees van Iersel zocht al een tijdje iemand voor de dagelijkse leiding van het bedrijf. Mantje werd in eerste instantie gescout door een bureau dat hem via LinkedIn op het spoor was gekomen. Hij kwam met glans door de gesprekken en testen heen. Toen hij voor het eerst in gesprek was met Kees van Iersel, die meer tijd aan zijn jonge gezin wil besteden, bleken de twee helemaal op één lijn te zitten. 'Voor mij is dit een logische vervolgstap', zegt Mantje zelfverzekerd. 'In onze sector zitten nu eenmaal weinig lagen tussen de functie van vertegenwoordiger en managementfuncties. Ik had altijd al de ambitie om op managementniveau dingen te gaan doen.' Er is in een jaar tijd al een hoop veranderd op de kwekerij. De ambitieuze Mantje blaast een frisse wind door het bedrijf: 'Ik wil heel Europa door!'

Drive

Tijdens het gesprek straalt de jonge directeur een grote drive uit om contact te maken. Zijn ogen



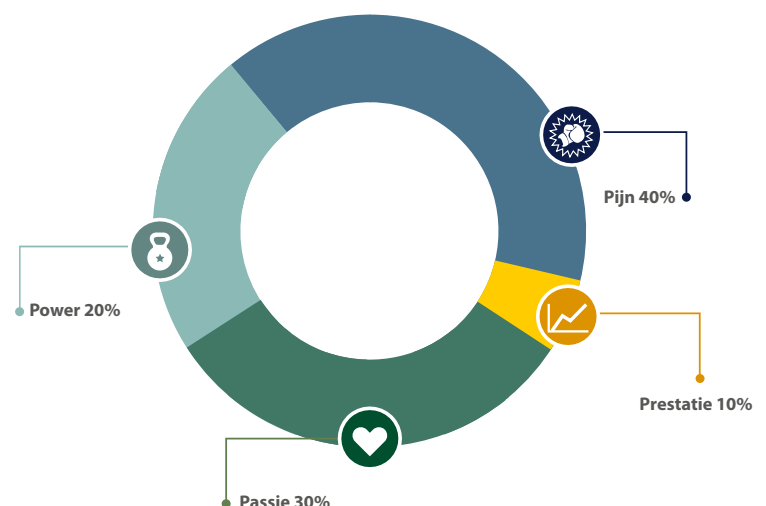
De toekomst van groen in Nederland hangt voor een groot deel af van de passie van de

jonge mensen die in de sector werkzaam zijn. Daarom heeft de redactie van NWST – bijgestaan door een uitgebreide jury het afgelopen half jaar 22 groene professionals geselecteerd, geïnterviewd en gefotografeerd die 35 jaar of jonger zijn en die zich ondanks hun jeugdige leeftijd al hebben bewezen. Alle interviews zullen later dit jaar worden verzameld in één boek.

tasten af wat er door zijn gesprekspartner heen gaat. Mantje zoekt de dialoog. Op zich is dat bijzonder: traditioneel onttrekken boomkwekers zich aan alle windrichtingen en zijn zij vooral gericht op hun eigen kweek. 'Ik ben sterk in relatiebeheer', beaamt Mantje. 'Ik ben een verzorgend type mens en maak makkelijk contact met anderen. Mensen stellen snel hun vertrouwen in mij.' Dat betekent niet dat men over hem heen loopt. 'Ik ben ook zeer eigenwijs. Tijdens mijn werk bij M. van den Oever en Ebben liep ik geregeld tegen grenzen aan die ik wilde doorbreken, omdat er in mijn ogen verbetering mogelijk was. Ik besepte al snel

NAAM	Martien Mantje
LEEFTIJD	35
GEBORTEPLAATS	Vledder
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin, maar niet samenwonend
FUNCTIE	Directeur
BEDRIJF	Boomkwekerij Udenhout
HOBBY'S	Kickboksen, duiken, hardlopen, dendrologie en reizen
OPLEIDING	MTUS Frederiksoord – boomteelt, HAS Den Bosch – bachelor sier- en voedingstuinbouw, Nyenrode Business Universiteit – master bedrijfskunde (nog bezig)
WILDE VROEG WORDEN	Boomkweker

Ambitie kan langs veel wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen. Dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte omdat je op een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: 'power' (slagkracht), 'pijn' (doorzettingsvermogen), passie, en 'prestatie' (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Martien Mantje:





dat ik alleen zelf kaders kon scheppen en grenzen kon trekken als ik een bestuursfunctie zou gaan bekleden.' Met zijn fijne neus voor dialoog, innovatiedrang en bestuurlijke ambitie voelt Mantje zich als een vis in het water bij Udenhout. De studie bedrijfskunde die hij volgt aan Nyenrode verschaft hem naar eigen zeggen wetenschappelijk inzicht in de oorzaken van en de drijvende kracht achter bepaalde zaken en is een goed steuntje in de rug voor zijn directeursfunctie. Op zijn werk is Mantje fanatiek. Hij vindt het heerlijk om werkweken van zestig uur te maken en doet daarnaast zijn studie bedrijfskunde. De vrije tijd die hij nog overhoudt, besteedt hij aan zijn vriendin, aan hardlopen en (let op!) aan kickboksen. Toen hij hoorde dat de jury van deze Young Green Professional-wedstrijd hem een plaats had gegeven in het Young Green Professionals-boek, vroeg hij om het juryrapport. 'Ik ben benieuwd op welke punten ik me nog kan verbeteren. Het is altijd goed om te blijven leren.'

Naar boomkwekerij 2.0

Mantje is dag en nacht bezig met zijn vakkennis: vakliteratuur lezen, mensen spreken en luisteren naar wat zij te zeggen hebben, informeren in de omgeving, zoals bij leveranciers. 'Ziekten, herkomsten, ent-onderstamcombinaties en ga zo maar door. Dat is allemaal kennis, soms ongeëvenaard, die hier op deze kwekerij door de jaren heen is opgebouwd', aldus Mantje. 'Voeling met de markt is alles. Kennis van de problematiek van de klant wordt belangrijker om je te onderscheiden. Er zijn zat dingen die mooi bloeien, maar wat is nu wel of niet goed voor een bepaalde plek?' Hij wil openheid brengen in de bomenbranche: 'Een open blikveld is heel belangrijk in deze sector. Er zijn te veel bedrijven die nog altijd traditioneel naar de sector kijken, en dat zijn niet alleen de kleine Boskoopse kwekers.'

Er is veel roering op de boomkwekerij op het moment. Sinds de opschaling door de overname van T. van den Oever zijn opstanden samenge-

voegd, wordt er veel verplant en worden percelen leeggemaakt, zoals oudere hoeken die minder interessant zijn. Maar het gaat hier niet alleen om een herinrichting van de percelen: feitelijk is het bedrijf bezig om te transformeren naar een boomkwekerij 2.0. Behalve met de dagelijkse leiding is Mantje bezig met het uitzetten van nieuwe lijnen. Een van de nieuwe lijnen bestaat uit 'strategische gebiedsverruiming van het sortiment'. Deze strategische verruiming van het sortiment moet effect hebben op het marktaandeel, maar is ook een verbreding van het sortiment wat betreft soorten, maten en verschijningsvormen.

De directeur wil dit bereiken door een betere penetratie van bepaalde markten. Welke markten dat zijn en hoe hij dat precies wil doen, houdt hij met het oog op de concurrentie voor zichzelf. 'Maar ik heb wel ideeën', kondigt hij aan. Ook is hij intensief bezig met de herkomst en selectie van bomen, vooral in het kader van ware duurzaamheid, die in een keten niet altijd even makkelijk te controleren is. In september zijn alle beurzen van start gegaan

en vanaf dat moment toont Udenhout de buitenwereld waar het bedrijf mee bezig is.

Procesverbetering

Waar Kees van Iersel een getraind oog heeft voor detail – het is bijvoorbeeld brandschoon en opgeruimd op de hele kwekerij – houdt Mantje ervan om werkprocessen te verbeteren. Daarnaast maakt zijn verhaal duidelijk dat hij focust op oorzakbestrijding, niet op symptoombestrijding. De woorden 'kennis' en 'innovatie' worden te makkelijk in de mond genomen in het bedrijfsleven zonder dat men boter bij de vis doet, maar Mantje gaat direct flink aan de slag. Al na zes maanden heeft Udenhout een behoorlijke tand bijgeschakeld. Mantje geeft een rondleiding door het bedrijf; hij start bij het kantoorpand in de prachtig gerenoveerde boerderij. Op kantoor is iedereen uiterst gericht op het werk. Wat dat betreft is de bedrijfscultuur sinds de directeurswisseling niét veranderd. 'Veel papierwerk werd dubbel gedaan', legt Mantje uit. 'Vertegenwoordigers draaiden offertes uit, die uitdraaien kwamen op het bureau van onze kantoormedewerksters terecht, zij klopten de offertes in het systeem en vervolgens wijzigden de vertegenwoordigers de prijzen op hun beurt in de definitieve prijzen.' Hij heeft het proces zodanig heringericht dat de kantoormedewerksters alleen nul-offertes invoeren. Vertegenwoordigers voeren zelf alle prijzen in en brengen daarin eventuele wijzigingen aan.

Mantje heeft geschoven met personeelsfuncties, vooral in de loodsen. 'Er waren verschillende loodsbazen die verschillende loodsen aanstuurden', zegt hij. 'Nu is er nog maar één loodsbaas die alle loodsen aanstuurt. Mede door een efficiëntere indeling van de machines ontstaat er meer overzicht en rust op de werkvloer.' In de loods wordt af en aan geladen door de loopkat. Mantje heeft zowel de productiviteit van de loopkat als van de kraan voor het laden van de transporten buiten de loods opgeschreefd. 'De laadcapaciteit van de loopkat is veertig tot vijftig kluiten per uur, die van de kraan zestig tot tachtig kluiten per uur. Voorheen werd de kraan op verschillende plaatsen ingezet. Door het op en neer rijden van de kraan om zowel binnen als buiten trailers vol te laden, was hij niet constant aan het werk, wat al snel tien, twintig of dertig kluiten per uur scheelt. Kleine en middelgrote partijen staan nu binnen voor inlading door de loopkat; grote partijen staan buiten voor de kraan.' Het bordersysteem met kaartjes voor de planning is vervangen door een Excel-systeem. En terwijl de inkomende vrachten voorheen werden ingedeeld op papier, staat de orderplanning sinds kort in het

digitale boekhoudsysteem Wintree. Mantje is zichtbaar in zijn nopjes. 'Al het papier is weg.'

De werknemer die vorig jaar nog een eind moest rijden naar de transportkarren om in de schuur uit te venten, heeft de karren nu om de hoek van de schuur staan. Voorheen reden aparte vrachtwagens naar handelaren en eindgebruikers. Mantje laat de logistiek nu lopen via het Treerun-systeem, waarbij Udenhout zijn bomen elke dag naar een hub-locatie (centrale op- en overslag) brengt, waar ze gekoeld, gelabeld en gesorteerd worden. Deze veranderde logistiek levert een boel tijdwinst op voor Udenhout. Doordat de vrachten van een grote groep kwekers op de hub-verzamelplek worden gebundeld per bezorglocatie, wordt het milieu ook gespaard door minder CO₂-uitstoot bij het vervoer. 'Door het logistieke werkproces anders in te richten, verlaag ik de kosten substantieel, zonder me af te vragen of onze transporteur niet te duur is', legt Mantje uit. Ook het aantal overuren van verschillende werknemers is gedaald, merkt Mantje. 'De werknemer voor de inkomende vrachten kan nu om half zes naar huis, in plaats van om tien uur 's avonds.'

Met de tijd mee

Maar met de tijd meegaan betekent dat het niet meer genoeg is als de focus ligt op het product, paperspecificaties en de cycluscadans van kweken-afzetten, zo heeft Mantje allang begrepen: 'Het gaat minder om het product sec. Vroeger had de gemeentelijke boombeheerder een grote sortimentskennis en besliste hij over ontwerp, inkoop, aanleg en onderhoud. Hij was het enige aanspreekpunt voor de kweker en hét kennisbaken. Beheerder en kweker zaten lijfelijk bij elkaar aan de onderhandelingstafel en liepen steevast samen door de kwekerij. Gemeenten beschikten over grote kwekerijen en opslagruimten. Die tijd is voorbij. Gemeenten verliezen gecentraliseerde kennis, schakelen over op regisseren; werk wordt steeds vaker weggezet bij de aannemerij en de markt werkt op basis van de laagste prijs, waardoor de bomenhandel veel anoniemer is geworden. Afzet is geen vanzelfsprekendheid meer en de kweker moet creatief zijn. Investeren in kennisoverdracht is een belangrijk onderdeel. Maar ook netwerken en overtuigen worden steeds belangrijker als onderdeel van de verkoop. We moeten als boomkweker vroeger in het proces stappen en actief aannemers, architecten en gemeenten benaderen. Wij kunnen meedenken bij de productkeuze, met het oog op de toepassing. Hoe ziet het product er over vijf jaar uit in combinatie met wat eromheen staat en wat zich onder de grond bevindt? Wij hebben kennis

van alle mogelijke groeiomstandigheden, maar ook van laatbloeiers en van bijenplanten en -bomen. Nu komt afzet vaak nog na acquisitie. Maar het is de bedoeling dat mensen in de toekomst bij ons komen vanwege ons sterke imago. We moeten niet alleen zelf anderen bereiken, maar ook zorgen dat we door anderen benaderd worden.'

Vier P's

Als Mantje zijn inspanningen meet in de vier P's 'power' (slagkracht), 'pijn' (doorzettingsvermogen), passie, en 'prestatie' (strategisch inzicht); dan zegt hij: 'Pijn, ofwel doorzettingsvermogen, is de basis van iedere prestatie. Zonder vastbijten en niet meer loslaten voordat iets gerealiseerd is, wordt niet veel bereikt. Bij mij ligt doorzettingsvermogen voor 40 procent aan de basis van mijn inspanningen. Passie voor het vak, mensen en het creëren van kwaliteit en waarde is de drijfveer achter mijn nieuwsgierigheid. Mijn nieuwsgierigheid is oneindig op zoek naar de beste oplossing en is voor 30 procent de basis van mijn werk. Power en dus slagkracht geeft mij de mogelijkheid om te realiseren waarop ik aanstuur en zorgt ervoor dat ik lever wat ik beloof. Dat telt voor 20 procent. Prestatie maakt het mogelijk om passie vorm te geven en te delen, maar is nooit doorslaggevend, dus dat vormt 10 procent bij mij.'

Groei

Udenhout is niet vies van groei, maar voorlopig hangen er geen overnames of andere vormen van schaalvergroting in de lucht. Mantje wil Udenhout autonoom laten groeien door activiteitenuitbreiding. 'Ik wil heel Europa door!' klinkt het gedreven. 'Met name in Scandinavië en in sommige Centraal- en Oost-Europese landen liggen nog uitdagingen.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6375