



# Huverba weet ook hoveniers goed te ontzorgen

Van bestek tot en met aflevering en nazorg betrokken bij project

Als een van de grootste kweekbedrijven van bomen en planten bedient Huverba in Opheusden een grote verscheidenheid aan klanten in heel Europa. Je kunt er onestopshoppen voor grootschalige projectbeplanting, maar afnemers van kleinere volumes worden evenzeer op hun wenken bediend. 'Ons bedrijf is groot geworden door persoonlijke aandacht, inzet op kwaliteit en een efficiënte logistiek', zegt commercieel directeur Derk van Dorland. 'Ook lokale hoveniers kunnen bij ons terecht en weten we goed te ontzorgen.'

Auteur: Jan van Staalduinen

## Niet zelden komen opdrachtgevers en eindklanten naar Opheusden om de bestelde producten te bekijken of bijzondere wensen te bespreken. 'Daar maken we graag tijd voor.'

tot het hoge kwaliteitsniveau dat wij nastreven. Grotere potmaten geven na het planten ook direct het gewenste visuele resultaat. Kleinere potmaten leveren wij met alle plezier, maar die kopen we liever in bij relaties die daarin zijn gespecialiseerd. Ieder zijn vak, nietwaar?

### Zeer breed assortiment

De eigen kweek van Huverba omvat 1.600 verschillende soorten en cultivars laan- en vormbomen, meerstammen en solitaires uit de volle grond (één tot vijf keer verplant) en heesters en vaste planten in containers (1,5-20 liter). Hiervoor heeft het bedrijf zo'n 100 hectare zand- en kleipercelen en 12 hectare containervelden en kassen beschikbaar in en rond Opheusden. Dit wordt aangevuld met minstens zoveel unieke producten van collega's uit de eigen regio en uit andere teeltcentra, zoals Boskoop en Zundert.

De commercieel directeur van Huverba vervolgt: 'Afhankelijk van de gewenste leveringsdatum gaan we eerst na of we de gevraagde producten en specificaties dan beschikbaar denken te hebben. Je moet niet vergeten dat de opkweekduur kan variëren van anderhalf tot meerdere jaren, uitgaande van stek. Wanneer een product niet beschikbaar is in de gevraagde specificaties, zijn er twee opties: alsnog inpassen in het teelt- en onderhoudsschema, of inkopen bij derden. Ook dat is een dagelijkse routine, die goed is voor ruim de helft van onze jaarlijkse omzet.'

### Investeren in relaties

Van Dorland benadrukt dat het belangrijk is dat inkooprelaties de gevraagde kwaliteit kunnen leveren. Om die reden mikt het bedrijf op relaties voor de lange termijn. Regeren – of beter gezegd: klanten ontzorgen – is vooruitzien en op tijd investeren in samenwerking, zodat er goodwill is wanneer je die nodig hebt.

'Dat geldt over en weer', vult de ondernemer aan. 'Dankzij die hechte relaties hebben we ook gemakkelijk toegang tot nieuwe soorten. Waarbij ik wel opmerk dat niet alles wat nieuw is, ook beter is dan wat er al op de markt is en dat het tijd vergt om partijen op te bouwen in de grotere sorteringen. We gaan daarom niet over één nacht ijs bij het uitbreiden van ons assortiment. Wij vinden het belangrijk om in alle productcategorieën een hoogwaardig en onderscheidend assortiment te kunnen leveren. Ik merk dat hoveniers ook om die reden bij ons aankloppen.'

Niet zelden komen opdrachtgevers en eindklanten naar Opheusden om de bestelde producten te bekijken of bijzondere wensen te bespreken. 'Daar maken we graag tijd voor.'

### Klimaatbomen en biodiversiteit

Operationeel directeur Gijsbert Arends merkt op dat klimaatbomen en biodiversiteit de laatste jaren meer aandacht krijgen in bestekken. 'Dat is volkomen terecht. Als wij in aanvragen soorten zien die het lastig hebben in extreme weersituaties, gaan we daarover in gesprek', zegt hij. 'Wij zijn voorstander van het aanplanten van sterke inheemse soorten en andere bomen die goed tegen droogte kunnen, want dat is zeker voor jonge aanplant de grootste bedreiging. *Parrotia* heeft daar soms last van. Boomsoorten die warme zomers wat beter verdragen, zijn onder andere plataan, *Tetradium daniellii* (bijenboom), *Heptacodium miconioides* (zevenzonenboom) en *Styphnolobium japonicum* (honingboom). Uiteraard hebben zaken als bodemgesteldheid en standplaats hier ook invloed op.'

### Realtime inzicht

Het bedrijf in Opheusden heeft in het recente verleden flink geïnvesteerd in automatisering en managementinformatiesystemen.

Tuinaanleg omvat verschillende stappen, die tezamen met leveranciers doorlopen moeten worden. Het vertrekpunt is een bestek (ontwerp met het bijbehorende plantschema), gespecificeerd naar soorten, cultivars, sortering of potmaat, en bijzondere wensen, zoals vormbomen en/of meerstammen. Op basis van het bestek – of meerdere bestekken ineen om efficiëntere inkoop mogelijk te maken – worden leveranciers uitgenodigd om een offerte te maken.

'Het bestek is altijd leidend', zegt Derk van Dorland van Huverba. 'Veel standaardproducten en *specialties* zijn bij ons uit voorraad leverbaar, al zal dat voor kleinere potmaten of bijzondere wensen niet altijd kunnen. Wij zijn vooral sterk in potmaten vanaf 1,5-2 liter. Dat is een bewuste keuze; een groter wortelvolumen kan meer water en voeding bufferen en biedt de planten meer ruimte om zich te ontwikkelen



Dit keurmerk biedt afnemers op veel vlakken extra zekerheid, ook wanneer de levering en tuinaanleg allang zijn voltooid.

Van Dorland: 'Select Plant vereist niet alleen controles op soortechtheid, gezondheid en kwaliteit, maar ook een waterdichte bedrijfsregistratie. Het gebeurt weleens dat er in overleg met de opdrachtgever wordt afgeweken van het bestek, bijvoorbeeld omdat een bepaalde soort nergens te krijgen is. Wij zorgen dan voor een passend alternatief en leggen die gezamenlijke keuze vast in onze projectadministratie. Als er op een project enkele jaren moet worden ingeboet omdat er planten zijn uitgevallen, kunnen wij altijd terugvallen op onze backoffice en zorgen wij dat de juiste soorten en maten worden nageleverd. Daar hebben zowel wij als onze afnemers plezier van, want dergelijke situaties doen zich met enige regelmaat voor.' Huverba is voor de eigen teelt ook gecertificeerd onder de onafhankelijke keurmerken On the way to PlanetProof en MPS-A.

### Logistieke service

Ook op logistiek vlak wil Huverba hoveniers en andere klanten volledig ontzorgen. Afhankelijk van de informatie die de klant beschikbaar stelt, kunnen partijen zodanig worden samengevoegd op pallets en vrachtwagens met kraan dat er op de projectlocatie nauwelijks mee gesleept hoeft te worden.

'We geven duidelijk aan welke bomen en planten er op een pallet staan en waar ze in het ontwerp staan ingetekend', licht de directeur toe. 'In principe hoeven de uitvoerders daar zelf niet meer over na te denken. Voorwaarde is natuurlijk dat wij op voorhand over voldoende informatie beschikken.'

## Select Plant vereist niet alleen controles op soortechtheid, gezondheid en kwaliteit, maar ook een waterdichte bedrijfsregistratie.

Eenzijds omdat geavanceerd voorraadbeheer vanwege de bedrijfsomvang en het brede assortiment pure noodzaak is, anderzijds om een goede teelt- en werkplanning te faciliteren en het hoge serviceniveau te waarborgen. 'Wij kunnen hier op kantoor van elk perceel zien wat er staat, hoe de staat van onderhoud is en of het product al verkocht is of niet. Via een app op hun telefoon kunnen de medewerkers bijzonderheden in het systeem zetten en worden de werkzaamheden geregistreerd.

Zo houden wij continu en consequent de vinger aan de pols als het gaat om onze producten.'

### Select Plant

Op grond van de degelijke en inzichtelijke bedrijfsvoering en de hoge standaarden die Huverba hanteert voor de gezondheid en kwaliteit van zijn bomen en planten, is het door Naktuinbouw erkend als deelnemer aan Select Plant Laan- en Sierbomen.



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!