



# ‘Waarom zou ik een andere leverancier kiezen?’

## Huverba: meer dan een leverancier van bomen en beplanting

**Bestekken van groenprojecten kloppen niet altijd. Soms komt een aannemer er aan het eind van een project achter dat er te veel of te weinig bomen zijn gecalculerd of zijn sommige bomen niet meer leverbaar. Huverba is een grootleverancier die dankzij zijn brede assortiment en flexibele logistiek hoveniers en groenaanemers ontzorgt in een volatiele markt.**

Auteur: Jeroen Poldermans

‘Er zijn genoeg leveranciers die een prima kwaliteit bomen tegen een marktconforme prijs kunnen leveren, maar wij zochten een leverancier die niet alleen een goede kwaliteit en prijs biedt, maar ook als onderaannemer met ons meedenkt in het realisatieproces. De opdrachten die wij krijgen van (voornamelijk) gemeenten, zijn namelijk vaak langetermijnprojecten. Een partij die alleen een scherpe offerte kan bieden, is daarom voor ons niet interessant genoeg. In Huverba hebben we een partner gevonden die levert en zich gedurende het traject flexibel opstelt’, vertelt Gert Klaassen, werkvoorbereider en calculator van Van Dijk Groenvoorzieningen in Veenedaal.

### Grote infraklussen

‘Bij Van Dijk Groenvoorzieningen hebben we twee takken van sport. De ene tak houdt zich

met kleinschalig hovenierswerk bezig, de andere met grootschalige projecten. Maar we opereren als een team’, legt Klaassen uit. Hij houdt zich vooral bezig met bestekaanvragen en offertes voor grote groenopdrachten. De meeste opdrachten betreffen infraklussen, zoals riolerings die vervangen of verlegd moeten worden. Een gemeente zet daarvoor een bestek in de markt, waarop civiele aannemers kunnen inschrijven. De groenaannemer heeft maar een klein aandeel in het project. Klaassen: ‘Wij komen als laatste in de cyclus; de afwerking van de grondverzetting en de nazorg zijn het grootste deel van ons werk. In de hoofdpdracht is groen vaak maar een bijzaak. Infrabedrijven vinden alles goed, als er maar een boom komt te staan.’

Gert Klaassen



**Groot assortiment**

Huverba is gevestigd in Opheusden, het hart van de Nederlandse boomkwekerijsector. Op 115 hectare vruchtbare kleigrond kweekt het bedrijf een groot assortiment bomen en heesters, zowel in de volle grond als in containers, en dat al sinds 1930. Het groen dat Huverba niet zelf teelt, wordt geleverd dankzij een groot netwerk van toeleveranciers.

Het assortiment bestaat uit een grote diversiteit aan:

- laanbomen
- meerstammigen
- vorbomen
- containerbomen
- coniferen en haagplanten
- haagelementen
- fruitbomen
- bosplantsoen
- heesters
- vaste planten
- bamboe
- kruiden
- bloembollen
- waterplanten

## ‘Infrabedrijven vinden alles goed, als er maar een boom komt te staan’

Containerteelt – overzicht



Kwekerij Huverba vanuit de lucht

**Adviserende rol**

Van Dijk Groenvoorzieningen is als groenaanemer in projecten de uitvoerende partij, maar wordt ook steeds vaker gevraagd als adviseur. Het advies van Van Dijk blijkt volgens Klaassen vaak hard nodig: ‘We merken dat de vakkennis hard achteruitloopt, zowel bij gemeenten als bij andere opdrachtgevers. Het groen komt steeds meer in de knel door foute keuzes of verkeerde aanplant. Soms adviseren wij bijvoorbeeld af te wijken van het bestek, omdat we uit ervaring weten dat een bepaalde boom niet resistent is tegen droogtestress. Het komt ook voor dat bepaalde bomen die zwart op wit in het bestek staan beschreven niet in de handel zijn of extreem duur. Wij dragen dan alternatieven aan in samenspraak met onze leverancier: Huverba.’

**Eigenwijs**

Regelmatig is een gemeente als opdrachtgever star in de naleving van het bestek, bijvoorbeeld omdat met bewonerscommissies is afgesproken dat een bepaalde boom er moet komen. Zelfs als deze schaars is of niet geschikt voor een perceel. ‘Er wordt heel verschillend naar ons advies geluisterd’, legt Klaassen uit. ‘Niet iedere gemeente is ontvankelijk voor ons advies en sommige houden eigenwijs vast aan het bestek. In dat geval rest ons niets anders dan naleving van de bestekpost, maar trekken wij ons terug van de plicht tot nazorg en inboet.’

**Flexibele partner**

Voor een groot project in Almere dat over drie jaar gerealiseerd moet worden, was dit jaar de aanbesteding. Dat betekent dat een aannemer akkoord moet gaan met prijzen terwijl de markt er over drie jaar totaal anders uit kan zien. Veel leveranciers zijn huiverig om met een vaste prijs-

koers mee te gaan. Klaassen: ‘Huverba biedt wel die flexibiliteit die wij wensen, omdat ze zelf produceren en daardoor minder last hebben van de prijschommelingen bij leveranciers. Zij weten ook niet hoe de koers over drie jaar is, maar gaan akkoord met een clause waarin 5 tot 10 procent prijsrisico wordt ingecalculeerd. Hiermee kan ik naar de civiele aannemer die niks heeft met groen, maar wel alles bijtijds contractueel vastgelegd wil hebben.’ Deze flexibiliteit toont Huverba eveneens als blijkt dat er bijvoorbeeld minder groen wordt afgenomen dan in het bestek staat omschreven. ‘Stel dat we honderd taxussen hebben besteld, maar deze blijken om welke reden dan ook overbodig. Dan hebben we in principe een probleem, want we zijn contractueel wel afnameplichtig. Met Huverba lukt het altijd om een gunstige deal te sluiten waardoor we een klus ontzorgd kunnen afmaken. Dit soort praktijkvoorbeelden komt regelmatig voor omdat het een grillige markt is. Naast de flexibili-



Quercus cerris

Gerbrand Koster



## ‘Veel leveranciers zijn huiverig om met een vaste prijskoers mee te gaan’

teit is Huverba sterk in logistiek. Het voordeel van Huverba is dat ze in Europa breed verkopen en het materiaal elders kunnen afzetten bij tijdige annulering.’

### Logistieke ontzorging

Bij infraprojecten bestaat het grootste deel van de plantlijst uit bomen en de rest is beplanting. Huverba kweekt niet alles zelf, maar moet ook elders inkopen in een vaak kort tijdsbestek. Juist daarin onderscheiden ze zich van de concurrenten, volgens Klaassen: ‘De logistieke ontzorging maakt echt het verschil. Soms wil ik beuken, heesters, vaste planten en zelfs bollen; dan is Huverba in staat dit hele pakket in één keer te

leveren. Voor het project in Almere gaat het om twee ton aan groen. Dan geeft het vertrouwen als je een partner hebt die een juiste prijs en goede kwaliteit biedt en meedenkt in de hele logistiek. Waarom zou ik dan een andere leverancier nemen?’

### All-in-one-concept

Na dit vurige pleidooi wordt het tijd om kennis te maken met Huverba zelf. Huverba is in eerste instantie een internationaal exportbedrijf, dat zich sinds de brexit meer op de Nederlandse markt is gaan oriënteren. De Nederlandse markt bedroeg doorgaans zo’n 3 procent van de totale omzet, maar inmiddels is dat bijna 20 procent. Gerbrand Koster is accountmanager bij Huverba voor de Nederlandse markt. ‘We leveren aan gemeenten, hoveniers en aan de aanlegmarkt. We zijn in staat het totale pakket te leveren, alles in één keer op locatie. We leveren een breed assortiment aan bomen, vaste planten en zelfs bloembollen. We kweken zelf of we bestellen bij verschillende leveranciers. De orders worden hier in Opheusden verzameld en gaan vervolgens direct door naar de klant’, vertelt Koster. ‘Complete service vormt een grote meerwaarde voor onze klanten. Ze willen hun producten liever in één keer bestellen en zeker zijn van goede kwaliteit en snelle levering.’ Het logistieke proces is iets waarin Huverba zich gespecialiseerd heeft, van het rooien en verladen tot het transport

Gerbrand Koster



Gleditsia triac ‘Shademaster’



en lossen. Met dit all-in-one-concept wordt de opdrachtgever volledig ontzorgd, ongeacht de omvang van het project.

Enkele voordelen:

- Aanlegbedrijven kunnen heesters op contract laten kweken. Het voordeel voor klanten is dat er vooraf prijsafspraken gemaakt worden, zodat ze niet met prijsverhogingen geconfronteerd worden als partijen minder beschikbaar zijn in de markt tijdens het uitleverstadium.
- Klanten kunnen de bomen op locatie op de kwekerij komen uitzoeken.
- Een vast aanspreekpunt.
- Keurmerken.
- Planten in maat XL (5 / 7,5 / 10 L voor direct resultaat!).
- Kraantrailers en chauffeurs met groenervaring.

Huverba werkt CO<sub>2</sub>-neutraal. Dankzij de duizenden bomen op de percelen produceert Huverba meer zuurstof dan er gebruikt wordt. Duurzaamheid vormt de basis voor alle projecten; daarom worden strenge eisen gesteld aan de teelt van de bomen, planten en ander groen die worden ingekocht voor projecten. Huverba is ‘een betrouwbare partner’, volgens Van Dijk Groenvoorzieningen. ‘Ze zeggen wat ze doen en ze doen wat ze zeggen.’



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