

**HOUTVEZELS**  
**KLEIN KROMHOF**

**JEKRO**  
**HOUTPELLETS**

**KLEIN KROMHOF**  
**GREEN ENERGY**



**Van opruimen van houtkrullen naar wereldproducent**



Van opruimen van houtkrullen  
naar wereldproducent

## KLEIN KROMHOF IN VOGELVLUCHT - 1975



## Inhoud

Houtkrullen opruimen	6
Het bedrijf komt op gang	10
Naar serieuze marktspeler	22
De vrachtwagens uit vroeger tijden	28
Waar rook is...	32
De vrachtwagens: truckers in beeld	36
De (op)volgende generatie	38
Positie als wereldproducent	46
De motorcrosser Ceriel in beeld	52
Innovatie en topkwaliteit	56
Met wie klaren we het werk?	60
English version	63



# 1

## HOUTKRULLEN OPRUIMEN

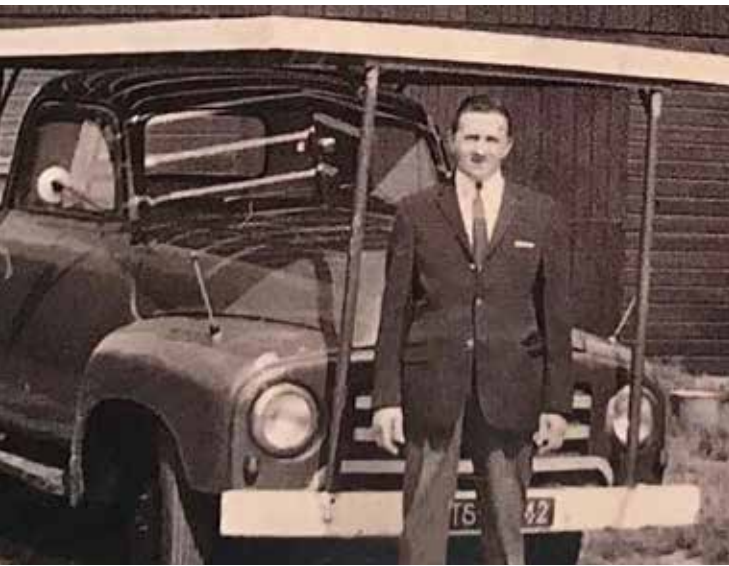
De nog jonge Gerhard Klein Kromhof had enkele jaren in dienstverband doorgebracht, toen hij merkte dat hij binnen zijn toenmalige werkzaamheden niet langer voldoening vond. Zijn ambities lagen op een ander vlak: liever wilde hij zelfstandig worden en voor zichzelf werken.

Gerhards vader had een kuikenmestbedrijf, waar als bodembedekking in de stallen houtkrullen werden gebruikt om de mest op te vangen. Deze krullen werden bij een bedrijf In Vroomshoop gehaald en regelmatig werden daar de zakken handmatig volgespit, dichtgemaakt en naar huis gereden, waarbij ook Gerhards broer Dick van de partij was.

Toen het bedrijf vroeg of de Klein Kromhofs niet wat vaker houtvezels wilden komen halen en er dus meer dan genoeg voor eigen behoefte bleek te zijn, ontstond het idee om andere bedrijven te benaderen waar ze het overschot aan zouden kunnen leveren. Toen dat lukte besloot Gerhard dit uit te breiden om op deze manier zijn kost te verdienen. Hij kocht een tractor, een kar en een schep en ging op pad

om bij de houtverwerkende bedrijven in de omgeving houtkrullen en zaagsel op te halen.

Het eerste begin was echter niet gemakkelijk. Er is wel wat voor nodig om als amper twintigjarige bij bedrijven naar binnen te stappen en je diensten aan te bieden. Bovendien verkeerde Nederland eind jaren zeventig/begin jaren tachtig in een zware financiële crisis en was de rente torenhoog.



De tractor met de kar.



De mannen van het eerste uur.



Maar, Gerhard kreeg langzaam-aan vertrouwen van zijn klanten en waar het eerst nog lukte om het werk in de avonduren en de zaterdagen rond te krijgen kwam nu de stap naar volledige zelfstandigheid steeds dichterbij.

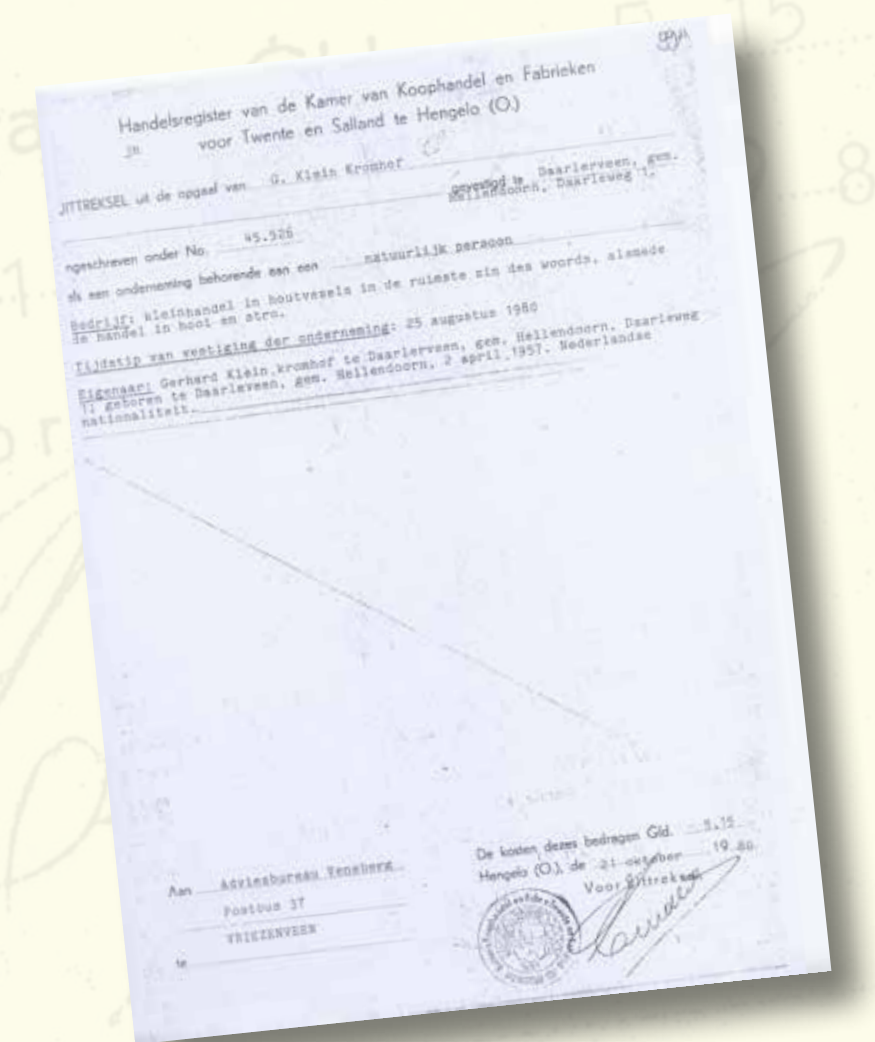
Na goed onderling overleg met verloofde Henny werd besloten dat, als hij het werkelijk wilde, ze dit samen moesten doorzetten. Op dat moment werd ook hun motto geboren: "koop als je betalen kunt en houd de bank buiten de deur". Dit streven hebben ze altijd zo goed mogelijk geprobeerd waar te maken. Het besluit om te starten had onmiddellijk persoonlijke gevolgen...



Zo hadden ze graag een bedrijfswoning willen bouwen binnen de gemeente, maar deze moest van de baan. Investeren in de kersverse zaak had voorrang en de eerste vrachtwagen was een feit. Als bedrijfsruimte kon Gerhard een schuur van zijn vader gebruiken en een slaapkamer werd ingericht waar Henny de administratie zou gaan doen.



Met de inschrijving van de Kamer van Koophandel op 25 augustus 1980 ging het bedrijf officieel van start. Over dit eerste jaar werd een omzet gedraaid van 10.191 gulden.





## 2

## HET BEDRIJF KOMT OP GANG

Twee jaar later was de situatie als volgt: Gerhard en Henny waren inmiddels getrouwd en hadden een huis en woonden bij de zaak. Het spaargeld van beiden was opgegaan in het bedrijf en de woning, maar ze waren vastbesloten er het beste van te maken. De administratie bevond zich nog thuis, waardoor de lijntjes naar de zaak als prettig kort werden ervaren. Toen later de administratie ging groeien én er gezinsuitbreiding plaatsvond bleek het een groot voordeel, omdat Henny op deze manier werk en gezin goed kon managen.



Het bedrijf was inmiddels langzaam maar zeker aan het groeien. Door goede service te bieden, door afspraken na te komen en natuurlijk door een goed product te leveren groeide het vertrouwen bij klanten en leveranciers van Klein Kromhof.

Begin jaren tachtig van de twintigste eeuw stopte Gerhards vader met het kuikenmestbedrijf en kreeg het echtpaar Klein Kromhof de kans de loodsen die vrijkwamen te kopen. Deze loodsen werden gaandeweg de tijd afgebroken en stuk voor stuk vervangen door grotere en vooral hogere loodsen, wat het werken makkelijker maakte.

Gerhard was handig, deed daarom veel zelf en had technisch inzicht. Hij bedacht een zuiginstallatie die hij op een kar bouwde waarmee hij houtkrullen en zaagsel op kon halen. Het zware spitwerk behoorde daarmee tot het verleden.





*“Aan deze overkapping bewaar ik bijzondere herinneringen. De gemeente Hellendoorn vond zo'n bouwsel ingeklemd tussen de opstallen van mijn vader maar niks. Toch heb ik doorgezet en dit met mijn eigen handen gerealiseerd. Op het gebied van vergunningen zijn we in latere jaren de gemeente vaak tegengekomen en het is uiteindelijk altijd gelukt. Zulke relaties zijn zeker van belang bij de opbouw en ook uitbouw van een bedrijf.*

- Gerhard Klein Kromhof -

*“Leuk is ook brommers op deze foto's te zien, dat hoort eigenlijk bij onze familie. De foto's geven ook een beeld van worstelen en klooiën, dat die beginperiode zo kenmerkte. Gewoon aanpakken dus, daarmee kom je het verst”.*

Oprichter en pionier Gerhard Klein Kromhof (63):

## *“Bijzonder zijn door gewoon te blijven”*

”

Gerhard Klein Kromhof bouwde het bedrijf vanaf de grond met eigen handen op. Eerst in de kuikenmesterij van z'n vader, waar het met houtvezels begon. Daarnaast pakte Gerhard als geboren harde werker van alles aan. Langzamerhand groeide er iets moois.

“Ik ben geboren op het adres, waar zich nu ons familiebedrijf bevindt. Mijn vader had een kuikenmestersbedrijf en natuurlijk hielp ik mee. Leerde er veel in de praktijk en toen rijpte al het idee dat ik zelf ondernemer wilde worden. Leren was aan mij niet besteed. Ik zat op de Christelijke Ambachtsschool in Vroomshoop (LTS). Directeur was meneer Hof, die hier geregeld met z'n auto is geweest om met mijn ouders over mijn nu niet bepaald goede schoolprestaties te praten.

Dat ging niet best, ik vond het maar niks op school. De bom barstte, toen ik 13 jaar was. Ik had geen zwembroek meegenomen voor schoolzwemmen in het openluchtzwembad De Zandstuve in Vroomshoop. 'Ik heb nog wel een bikini', zei de gymnastiekleraar, die me in het water wilde gooien. Had hij beter niet kunnen doen. ik was *gloepens heilig* en gaf de leraar een duw, waardoor hij in het water viel. Dat was in feite het einde verhaal op school”.

### *Aanpakken en investeren in relaties*

“Ik ging al heel jong aan het werk, zoals bij de melkfabriek in Vriezenveen, waar ik 97 gulden verdiende. Dat combineerde ik met het helpen van mijn vader op het bedrijf met kuikens. Ik ging ook aan de slag bij de aardewerk (potten) fabriek van Aalten aan de Havenstraat in Vroomshoop. Dat betekende al om 6.00 uur 's morgens beginnen en bij thuiskomst direct weer verder werken.





Ook 's nachts kwam ik in actie met kippen vangen, vrije tijd kende ik niet. In m'n broer Dick vond ik een metgezel, die tot op de dag van vandaag helpt waar dat kan, naast zijn baan bij Soweco. M'n oom Gerard Lambers was en is mij ook tot grote steun. Het is vanaf 1977 altijd *martel'n en knooi'n* geweest voor mij, maar langzamerhand kwam er steeds meer lijn en ontwikkeling in het bedrijf. Bij de Priviko, Brima, De Groots' Houtbouw en Van der Kolk in Vroomshoop en andere bedrijven in de regio haalde ik zelf de krullen en zaagsel. Dat was in het begin alleen nog maar handmatig werk. Ik investeerde ook in relaties en daardoor kwam er een steeds grotere afzet. Ik was leergierig en liet me door deskundigen adviseren over afzuig- en persmethodes".

#### *Geen carrière als motorcrosser*

"Voor sporten of hobby's had ik domweg geen tijd. Ik was altijd aan het werk, oftewel *d'r an met de lippe*. Al jong schafte ik een motor aan, zit zichtbaar in de genen van de familie Klein Kromhof. Ik wist dat mijn vader me te jong vond voor zo'n racemonster, maar wilde er per se op rijden. 's Nachts wilde ik de Maico in een kippenschuur van mijn vader proberen, dat moest in het geheim gebeuren. Met veel geweld knalde ik door de schuur en ik kon de motor in feite niet meer in bedwang krijgen. De kuikens vlogen massaal op

en naar schatting 1500 legden het loodje. Ik zie ze nog de ochtend erna op een transportband afgevoerd worden. Mijn vader was woedend en wilde een *biele* pakken om het motorblok er onderweg te slaan. Mijn lieve moeder wist vader nog enigszins te bedaren. Wel moest de motor direct de deur uit en dat was het wrede einde van m'n mogelijke loopbaan als motorcrosser. Dat heb ik later maar aan m'n zonen overgelaten".

#### *Sterker teruggekomen na de branden*

"Aan de ingrijpende branden in ons bedrijf bewaar ik een bijzondere herinnering. Gemengde gevoelens waren het. 'Daar gaat mijn levenswerk' en toch ook: 'We bouwen het weer op, *altied vedan*. De dag voor ons 25-jarig huwelijk raakte ik ernstig geblesseerd aan m'n knie en been doordat de dag ervoor een motorcrosser in Oss over de omheining vloog en mij vol raakte. Op onze 25ste trouwdag naar het ziekenhuis en toch ook koffie en gebak met m'n gezin. Juist op dat moment kwamen er brandweerwagens met loeiende sirenes langs rijden richting ons bedrijf. Net alsof ik een verkeerde film zat. Wat een ramp, maar gelukkig werd het bedrijf weer opgebouwd en kwam nog sterker terug".

#### *We doen het samen*

"Na mijn beroerte in 2009 heb ik het moeilijk gehad maar met steun van mijn vrouw Henny en onze vier kinderen kwam ik op de weg terug. Wel gaf ik steeds meer uit handen en het doet mij erg goed dat onze drie zonen het zo hebben opgepakt. Je kunt het als bedrijf bijzonder zijn door gewoon te blijven en dat heb ik als ondernemer en als mens altijd nagestreefd. Het maakt me werkelijk niets uit wie ik voor me heb. Blijf altijd jezelf, dan kom je het verst. Mijn vrouw Henny heeft vanaf het begin meegewerkt in het bedrijf, ook toen we nog verloofd waren. In de boekhouding en administratie heeft ze altijd haar steentje bijgedragen. Bij de opvoeding van onze vier kinderen was ze de centrale spil in huis.

Ja, het vervult me met trots als ik zie hoe dit familiebedrijf tot groei en bloei is gekomen. Ook daarbij past bescheidenheid. We doen het samen, ook met ons trouwe en honkvaste personeel".





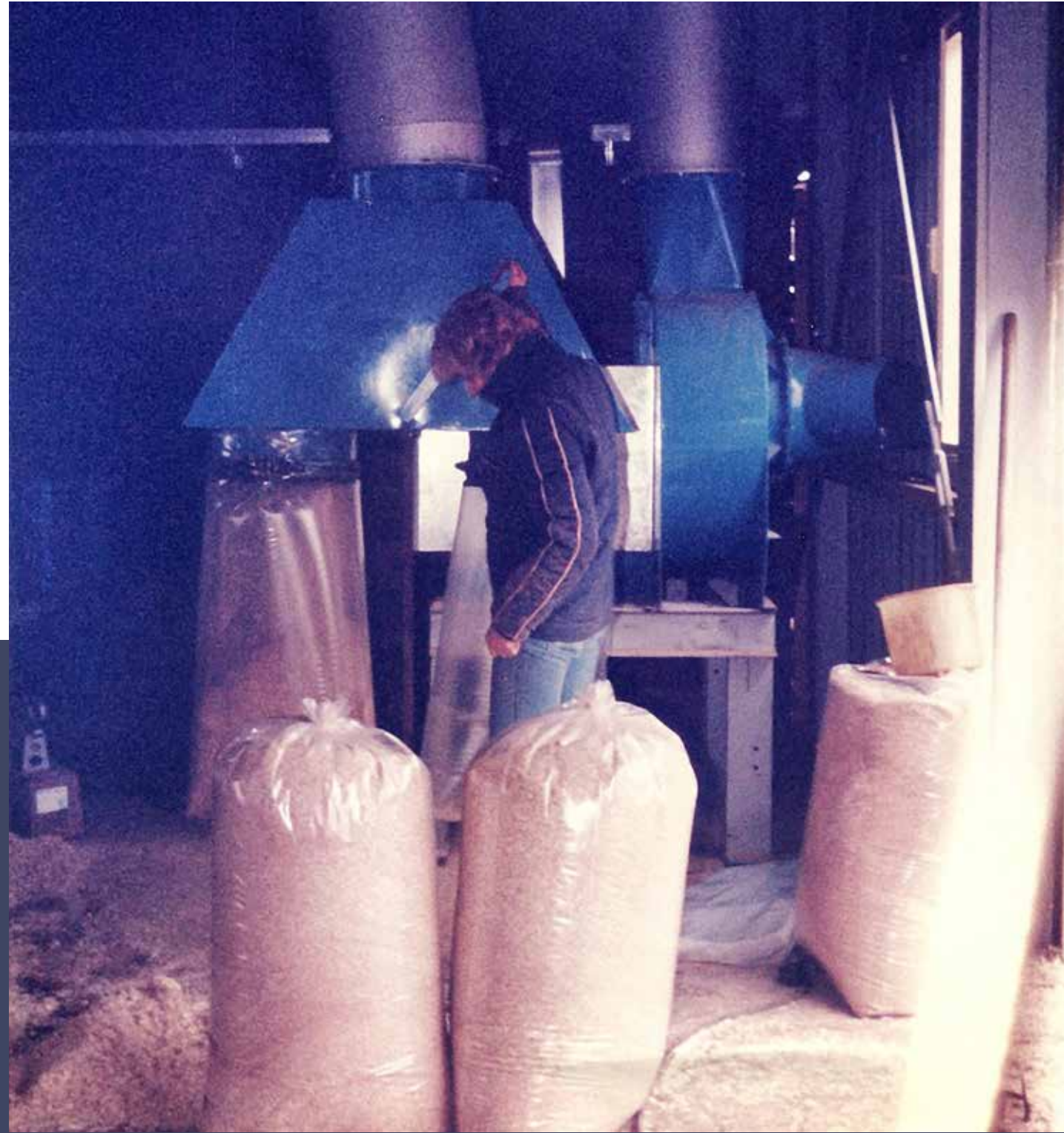
Maar het materiaal moest nog steeds thuis handmatig verwerkt worden. Ook daarvoor werd een oplossing bedacht: Gerhard wist twee mannen in Vriezenveen, die stro in balen persten, zover te krijgen dat ze voor hem houtvezels gingen persen.

Toen het bedrijf voldoende was doorgroeid was de eerste investerende stap daarna natuurlijk een eigen pers en die werd dan ook in 1985 geplaatst. Als extra werd bij de houtvezelpers een zeefkast geplaatst om zaagsel uit de houtvezels te filteren, waardoor dit ook weer apart verpakt en verkocht kon worden.

*Het bouwen van een verhoogde schuur voor de aangekochte krullenpers, februari 1985.*



*Op 5 maart 1985 arriveert de houtvezelpers en kan vanaf dat moment opgebouwd worden.*



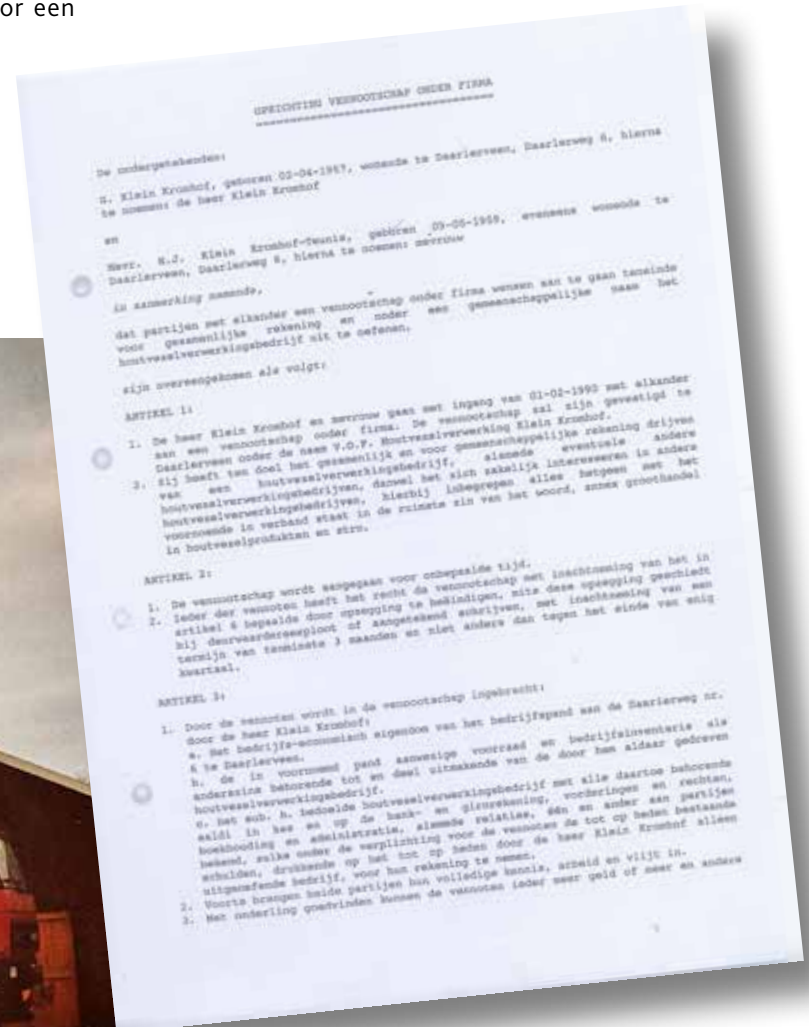




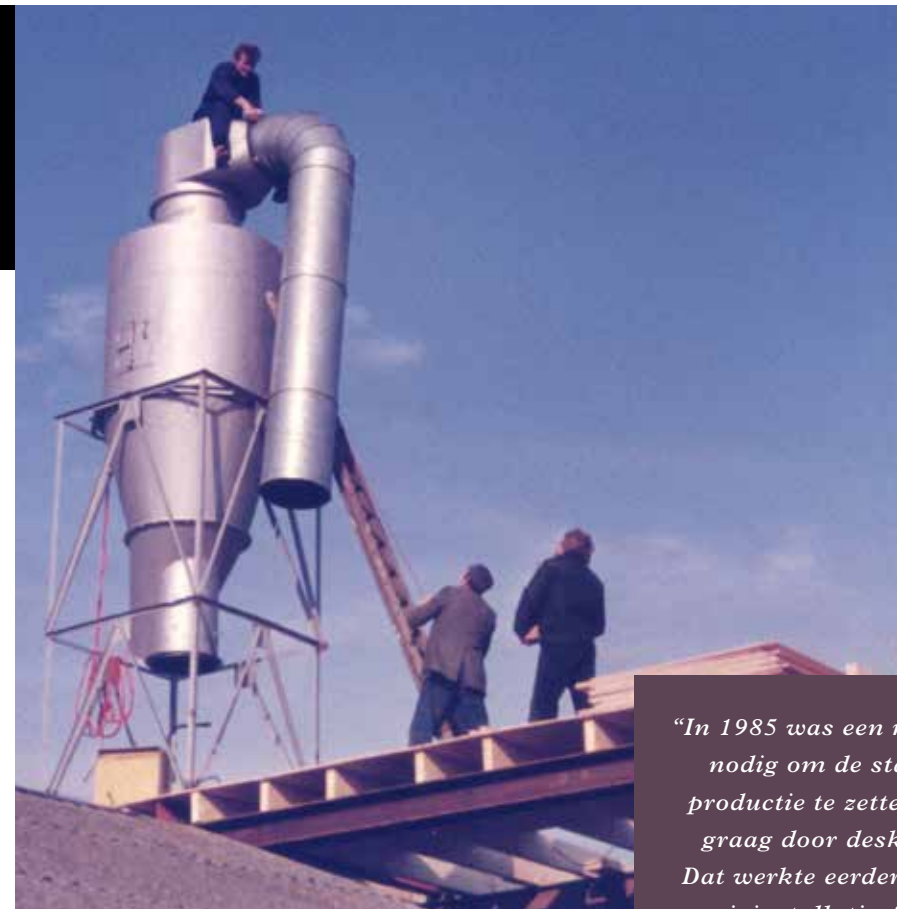
# 3

## NAAR SERIEUZE MARKTSPELER

Klein Kromhof bleef groeien en zich ontwikkelen als grotere marktspeeler. In 1990 werd daarom besloten de bedrijfsvorm om te zetten naar een v.o.f. Het waren jaren van voorspoed en de vrachtwagens om de houtvezels te halen en te brengen reden af en aan. Ook zorgden toeleveranciers en klanten die houtvezels en zaagsel kwamen afhalen voor een drukte van belang. Het duurde daarom niet lang tot de volgende stap: in 1995 werd de maatschap omgezet in een besloten vennootschap en werd ook de naam voor het bedrijf gekozen, waaronder het inmiddels internationaal bekend is geworden: Klein Kromhof Houtvezels.



Plaatsing cycloon maart 1986.



*“In 1985 was een nieuwe persinstallatie nodig om de stap naar een hogere productie te zetten. Daarin liet ik mij graag door deskundigen adviseren. Dat werkte eerder ook al goed met een zuiginstallatie. Stap voor stap werd ons bedrijf gemoderniseerd en werden de bedrijfsprocessen beter op elkaar afgericht. Eigenlijk was dit een voorbode van wat het bedrijf nu geworden is”*

- Gerhard Klein Kromhof -





Henny Klein Kromhof-Teunis:

*“Een stukje van ‘de zaak’ blijft  
altijd in je zitten”*



” Henny Klein Kromhof-Teunis (61) is afkomstig van een transportbedrijf uit Daarle en wist van jongs af aan wat het werken in een bedrijf inhoudt. “Ja, ik rolde er door mijn verkering met Gerhard destijds zo in en was meteen actief met de boekhouding. Gerhard was altijd druk bezig met de zaak en liet de opvoeding van onze kinderen Hendri, Jeroen, Berinda en Ceriel geheel aan mij over. Een drukke taak, maar ook mooi omdat je daarnaast ook het bedrijf ziet groeien.

In het jaar 2000 werd langzaam maar zeker duidelijk dat het werk in de zaak in combinatie met het gezin teveel voor mij werd. In overleg is toen besloten om iemand te zoeken die ‘tijdelijk’ mijn werk op de zaak zou overnemen, zodat ik dat even kon loslaten. Zo ging het dus niet... Robert, die het kantoorwerk van mij overnam, is er nu nog steeds om dit te doen.

Ik ben dankbaar, dat ik na een lange periode weer dingen kon doen binnen de zaak en in 2006 en 2009 bleek hoe waardevol dit was toen Gerhard ziek werd. Ik kon in die periodes meehelpen om te doen wat nodig was binnen de zaak. In 2009 werkten Hendri en Jeroen er ook en werd van hen opeens ook extra veel gevraagd en dat deden ze super.

Nog mooier is het dat onze kinderen actief waren en zijn in het familiebedrijf en ook de mentaliteit van aanpakken hebben. We hebben ze nooit gepusht om in het bedrijf te gaan, maar dat is zo gegroeid. Onze dochter Berinda had ook al op jonge leeftijd die ondernemingszin in zich. Dat hadden onze kinderen natuurlijk niet van vreemden.

Na 40 jaar Klein Kromhof Houtvezels doe ik zo nodig nog wat hand en spandiensten binnen de zaak en ik zou Henny niet zijn als ik niet zou weten van de belangrijkste in en outs binnen de zaak.



In het jaar 2000 deed zich de mogelijkheid voor het aangrenzende weiland te kopen: ideaal voor verdere groei en uitbreiding. Op deze manier ontstond gelegenheid om bij te bouwen en kwam er meer ruimte voor een rangeerterrein. Om het terrein een meer park-achtige sfeer mee te geven werden er vijvers aangelegd.

In het bedrijf stonden de ontwikkelingen natuurlijk niet stil. Er kwam steeds meer personeel en ook op automatiseringsgebied werden de nodige slagen gemaakt. Een robot ging het zware werk overnemen. Uiteindelijk vindt het hele proces van losse houtvezels tot de verpakking en stapeling op pallets van balen houtvezels en zaagsel nu plaats zonder dat er mankracht aan te pas komt.



*Het uitbreiden van de klinkerstraat april 1986.*

*Juni 1990. De straat is klaar. De containerkeet is opgeknapt en deze wordt nu geplaatst.*





4

# DE VRACHTWAGENS

# UIT VROEGER TIJDEN





*Twee leden van de toekomstige directie helpen alvast een handje mee en letten goed op hoe alles in zijn werk gaat.*



*Na 5 jaar trouwe dienst wordt in juli 1986 de Opel Manta ingeruild voor een nieuwe VW Jetta.*



Tot nu toe was het Klein Kromhof Houtvezels voor de wind gegaan, maar op 3 juli 2006 zorgde een ontploffing in de filterkast voor een enorme brand in het complex. Het vuur was 's middags ontstaan en werd ontdekt door een buurman.

Na een lange periode van droogte en met een fikse wind op dat moment was dat een rampzalig moment en de brandweer moest alles uit de kast halen om het vuur te beteugelen. De brand was zo groot, dat men tevens vreesde voor de omliggende panden en woningen.



Het ging om een uitlaande brand aan de voorzijde van het gebouw. De enorme rookpluim was zelfs op de A35 bij Almelo te zien. Al snel werd door de brandweer opgeschaald naar zeer grote brand. Rond kwart voor negen waren er maar liefst 60 brandweerlieden uit de wijde omgeving ter plaatse om te helpen blussen. Hiervoor werd water uit het nabijgelegen Stouwekanaal gebruikt. In eerste instantie verliep dat moeizaam doordat een pomp niet goed werkte. Het kon na enige tijd worden verholpen. De brandweer kreeg tijdens haar werkzaamheden steun uit onverwachte hoek: het Nederlandse leger hield net een oefening bij het naastgelegen water en was dus op het juiste moment op de juiste plaats.





Klein Kromhof Houtvezels had een groot probleem: alle aanvoer ging gewoon door, maar er kon niets verwerkt worden. Uiteindelijk werd na keihard werken en veel regelwerk de schade weer hersteld en kon de bedrijfsvoering weer opgestart worden.



## Jeroen Klein Kromhof

” Een grote brand, uitgerekend op de trouwdag van onze ouders, die daardoor in het water viel. We zagen brandweerwagens aankomen, die opeens bij ons bedrijf tegenover de woning van onze ouders stopten. Dan slaat je de schrik om het hart.

Mooi was, dat onze klanten begrip toonden en op dat moment blijkt de kracht van relatiebeheer. Dan wordt geduld betracht en kunnen goede afspraken worden gemaakt over levering.

Het is kenmerkend voor de veerkracht van ons familiebedrijf dat we dan niet bij de pakken gaan neerzitten. Maar onwillekeurig heeft zo iets een enorme impact op de bedrijfsvoering en de preventie is er uiteraard op gericht om branden te voorkomen.

Alles luistert nauw in het productieproces en dat overslaan van dat rampzalige vonkje willen we te allen tijde voorkomen. Met de bouw van fabriekshallen houdt je door contingentering rekening met het tegengaan en overslaan van vuurhaarden.

Uit de as herrijzen, zoals dat zo mooi heet, geeft weliswaar uiteindelijk inspiratie, maar dat proberen we tot het uiterste te vermijden. Elke brand is er uiteraard één te veel en werpt je achterop.



6

# DE VRACHTWAGENS

# TRUCKERS IN BEEELD





# 7

## DE (OP)VOLGENDE GENERATIE

Zowel binnen het bedrijf als daarbuiten bleef er sprake van groei: Gerhard en Henny kregen vier kinderen: drie jongens en een meisje.

Henny kan de administratie van het bedrijf blijven combineren met het grootbrengen van de kinderen. Op deze manier krijgen de kinderen de wereld van houtvezels met de paplepel ingegoten. Het is daarom niet verwonderlijk, dat wanneer eind 2009 Gerhard besluit om gezondheidsredenen een stap terug te doen, de zonen Hendri en Jeroen de bedrijfsvoering op hun schouders nemen. Aanvankelijk zijn er geen redenen om de zaken heel anders aan te gaan pakken, zoals wel eens gebeurt bij een bedrijfsovername. Klein Kromhof Houtvezels draaide op zich prima.





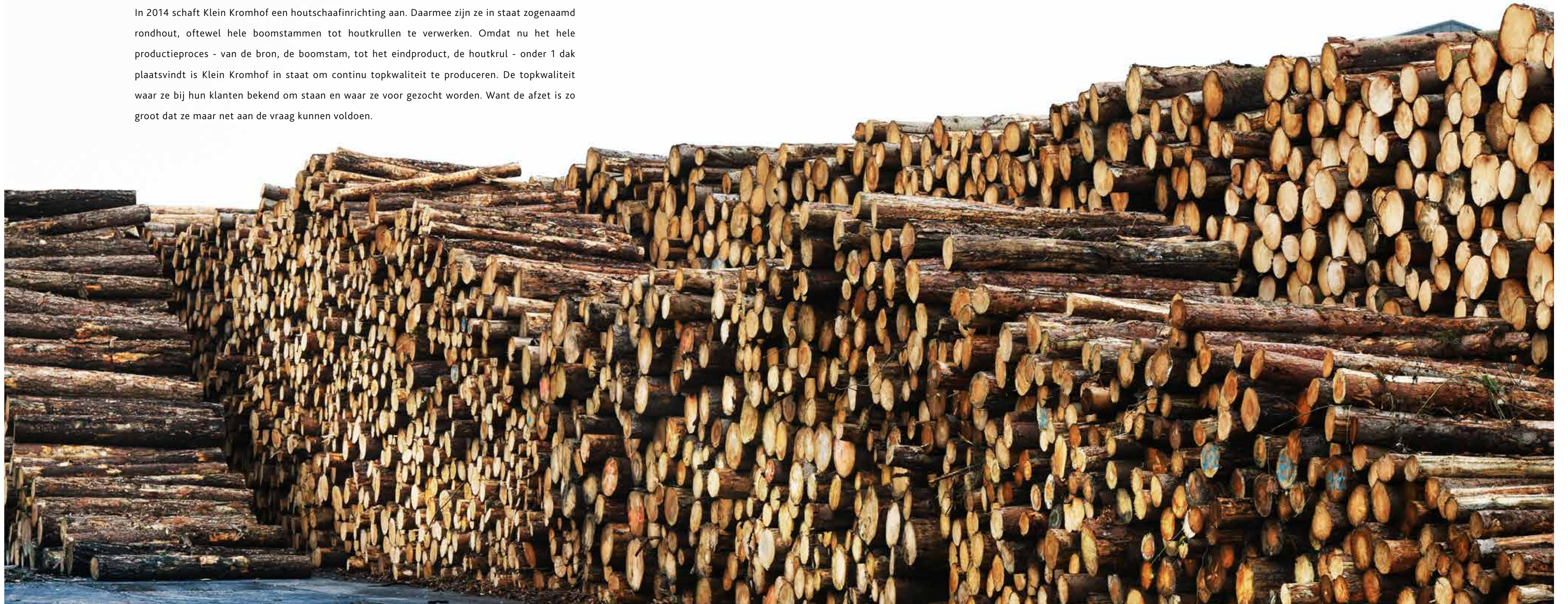


Toch diende zich in 2010 een extern probleem aan. Vanwege de crisis daalde het aanbod van houtresten om krullen te maken drastisch en stegen tevens de inkooprijzen. Er werd besloten een mega-investering te doen en een drooginstallatie aan te schaffen.

Hiermee werd het mogelijk de inkoop uit te breiden met natte houtproducten in plaats van alleen droog materiaal te kunnen verwerken. Dit natte product was veel gunstiger van prijs, want veel minder in trek en dus pakte Klein Kromhof door deze investering meteen een enorm marktaandeel. Er kon nu veel meer materiaal tegen betere inkooprijzen verwerkt worden.



In 2014 schaft Klein Kromhof een houtschaafinrichting aan. Daarmee zijn ze in staat zogenaamd rondhout, oftewel hele boomstammen tot houtkrullen te verwerken. Omdat nu het hele productieproces - van de bron, de boomstam, tot het eindproduct, de houtkrul - onder 1 dak plaatsvindt is Klein Kromhof in staat om continu topkwaliteit te produceren. De topkwaliteit waar ze bij hun klanten bekend om staan en waar ze voor gezocht worden. Want de afzet is zo groot dat ze maar net aan de vraag kunnen voldoen.





# 8

## POSITIE ALS WERELDPRODUCENT



Hendri Klein Kromhof:

*“Innoveren en een doel voor ogen hebben”*

”

Hendri Klein Kromhof (38) is al sinds 2000 als oudste zoon nauw met het bedrijf verbonden. “Hoe gaat zo iets in z’n werk? je helpt als klein jochie al met allerlei klussen binnen het bedrijf en helpt klanten van je vader. Toch is het niet vanzelfsprekend dat je er inrolt. Ik volgde eerst nog de opleiding automonteur en wilde goed weten wat ik echt wilde. Ik ben van huis uit een perfectionist en wil dat de zaken perfect lopen. Daarin ben ik hard voor mezelf en ook voor anderen. Dat hier werknemers jarenlang bij ons bedrijf blijven, vind ik een goed teken. Die pakweg 20 personeelsleden met alle parttime en invalkrachten zijn echt goud waard. Dan heb je samen een doel voor ogen en dat heeft alles met de kwaliteit van de bedrijfsvoering te maken.

Als je de baas wilt spelen, val je zo door de mand. Blijf jezelf, heb hart voor de zaak en waardeer anderen in wie je dit ook herkent. Wees ook niet te beroerd om van alles aan te pakken wat op je pad komt. En ook: innoveer als dat nodig is binnen het bedrijf, want stilstand is achteruitgang. Zo is de inzet van robots binnen de werkprocessen al jarenlang vanzelfsprekend en automatiseren we waar dat mogelijk is. Wel blijft altijd de menselijke maat in stand.

Vader is als een echte pionier begonnen, daar heb ik veel waardering voor. Wij kunnen het als zonen op een eigentijdse wijze uitbouwen, waarbij wij een wereldspeler in ons werk zijn geworden. Dat geeft voldoening, maar dat gevoel moet beslist niet overheersen. Je moet scherp en alert blijven om dit niveau vast te houden. Als broers houden we elkaar ook scherp en er echt voor gaan zit in onze genen”.



“



Jeroen Klein Kromhof:

## *“Kwaliteit en prijs op elkaar afstemmen”*

” Jeroen Klein Kromhof (35) voelde als tweede zoon eerst niet wat voor die “stofrommel” zoals hij dat zelf omschrijft. Hij werd zzp'er en begon al voor zichzelf op 18-jarige leeftijd. “Die ondernemingszin zat erin en alleen gewapend met een visitekaartje ging ik de boer op om strooisel te verkopen. Dat bracht me overal en die relaties leverden me steeds meer werk op.

Ik ontdekte dat houtpellets nieuwe kansen boden en begon met het bedrijf Jekro. In 2009 werd ik gevraagd om tot het familiebedrijf toe te treden dat het stoffige imago allang achter zich had gelaten. Door hypermoderne investeringen zoals een drooginstallatie en een houtschaafinrichting hebben we enorme stappen gemaakt.

Rijkssubsidies hielpen ook en daardoor kwam er een enorme groei en bloei. Verantwoord investeren is beloond, en dat moet je wel durven. Logistiek is enorm belangrijk, denk alleen al aan de verwerking van de boomstammen. Externe contacten over de gehele wereld ook en dan is het een pré als kwaliteit en prijs goed op elkaar zijn afgestemd. Dat vertrouwen verdien je en dat moet je blijven nastreven.

Natuurlijk denken we over uitbreiding na, maar het moet verantwoord zijn. We willen niet verder springen dan onze polsstok lang is, ook daarin moet je nuchter zijn. Dat hebben we ook van onze ouders geleerd, die natuurlijk in een andere tijd leefden. Toch zijn er raakvlakken en daartoe reken ik zeker het doorzettingsvermogen, dat we als kinderen van onze ouders hebben geërfd. Als er zo'n hevige brand komt, word je op hetzelfde moment tien jaar ouder.

Toch werd er niet bij de pakken neergezeten. Op zulke momenten blijkt ook het grote belang van relatiebeheer en daaraan blijven we onverminderd aandacht geven.”



POSITIE ALS WERELDPRODUCENT





Cerial Klein Kromhof:

*“Doe wat je zegt en afspraak is afspraak”*



”

Cerial Klein Kromhof (30) stond als derde zoon lang bekend als professionele motorcrosser, die de nodige - ook internationale - titels op z'n conto heeft staan. Broers Jeroen en Hendri boekten ook successen als crosser, maar Cerial sprong er letterlijk boven uit. De sportieve benjamin uit het gezin Klein Kromhof werd altijd volop gesteund door zijn broers, zus en zijn ouders, maar er was niet altijd volop begrip.

“Dat merkte ik als ik op de maandag de motor aan het afspoelen was. Ik voelde weleens blikken in de trant van: 'Kan die jongen niet eens aan het werk'? Buitenstaanders weten dan niet dat je altijd knetterhard aan het trainen bent om zover te komen. Ik had als prof hiervoor gekozen en daar had ik alles voor over. In deze sport breek je nog weleens wat en toen ik wat ouder werd, stond ik op een tweesprong wat te doen. In ieder geval, net als in de motorcross-sport, gas geven, dat is mijn devies.

Uiteindelijk trad ik toe tot het familiebedrijf, waar ik me toelagde op het proces van hout schaven. Een hoge kwaliteit hout is noodzakelijk en die materie moest ik natuurlijk eerst onder de knie krijgen. Net als met motor crossen gebeurde dat in de beginperiode met soms vallen, maar vooral weer opstaan. Ik voel me nu als een vis in het water en hecht aan de vele contacten, die ik rondom de inkoop heb. Doe wat je zegt en afspraak is afspraak, ja, dat spreekt mij zeker aan. We vormen als broers een team, maar hebben daarnaast onze specifieke werkzaamheden en kwaliteiten. De beste in de markt willen zijn moet je waarmaken door ook het beste uit jezelf en uit elkaar te halen. Daartoe reken ik ook ons personeel, dat er ook echt voor gaat. Energiek dus en dat is ook zeker een handelsmerk van ons vitale familiebedrijf.

Wat de toekomstige groei betreft ben ik realistisch. Continueren wat we opgebouwd hebben is het devies en waar dat mogelijk is nog groeien, maar dan wel verantwoord”.

“





9

# DE MOTORCROSSER

# GERIEL IN BEELD



- 2004** - Nederlands Kampioen 85cc
- 2005** - Kampioen ADAC Junior Cup 85 cc
- Kampioen Int. Nat. Youth Weekend 85cc (14/16 jaar)
- Nederlands Kampioen 85 cc (7 manches van 8 gewonnen 1 uitgevallen met mechanisch probleem) - 2e plaats
- 2006** - Kampioen Int. Nat. Jeugdweekend MX2
- ADAC Youngster Cup (15 t/m 21 jaar) - 2e plaats
- Kampioen Coupe de L' Avenir
- Wereldkampioen junior Finland - 8e plaats
- 2007** - MX 2 Europees kampioenschap - 9e plaats
- 2008** - MX 2 Europees kampioenschap - 5e plaats
- Vice Wereldkampioen MX 2
- MX 2 Coupe de L' Avenir - 3e plaats (individueel)
- Team Nederland - 2e plaats
- 2009** - MX 2 Wereldkampioenschap - 30e plaats
- Open Nederlands Kampioenschap - 7e plaats
- 2010** - Kampioen Europees Kampioenschap MX de Nations
- MX 2 open Nederlands Kampioenschap - 3e plaats
- 2011** - Kampioen Europees Kampioenschap MC de Nations
- 2012** - Geblesseerd
- 2013** - MX 2 Open Nederlands Kampioenschap 3e plaats
- 3x podium Europees kampioenschap
- 2014** - MX 1 open Nederlands Kampioenschap 2e plaats
- 2 x podium Europees Kampioenschap
- 2015** - MX 1 open Nederlands Kampioenschap 2e plaats
- 2016** - MX 1 open Nederlands Kampioenschap 4e plaats



Berinda Derksen-Klein Kromhof:

## *“Ondernemerschap zat er bij ons al jong in”*

”

Berinda Derksen-Klein Kromhof (33) heeft ook als ondernemer haar visitekaartje afgegeven. Dat gebeurde niet binnen het familiebedrijf Klein Kromhof in Daarlerveen. In 2006 rondde Berinda haar vakopleiding af en volgde daarna de nodige specialisaties. De derde telg in het gezin van Gerard en Henny was volgens haar moeder voor schoonheidsspecialiste in de wieg gelegd. Al op haar 17de was ze op een tuinstoel in de badkamer van haar ouders met haar latere vak bezig.

Berinda kijkt met een goed gevoel terug op haar jeugd.

“We wisten als kinderen waar we aan toe waren en wat er van ons werd verwacht.

Vader was heel veel aan het werk en moeder zorgde voor de boekhouding en runde ondertussen het gezin en huishouden. Die rollen waren duidelijk verdeeld. Aanpakken was het devies en dat gold zeker ook voor ons als kinderen. Op m'n dertiende maakte ik machines schoon bij ons familiebedrijf. Toch koos ik twee jaar later een andere richting en ging ik tijdens de middelbare school in de vrije uurtjes in de bediening werken bij Harwig in Den Ham. Toen ik aan mijn vakopleiding begon startte ik kort daarna met mijn eigen bedrijf. Het vinden van een goede balans tussen werken en privé is een valkuil voor ons en toch is dit van groot belang. Mooi dat het familiebedrijf Klein Kromhof zo is gegroeid. Bij ons zat het ondernemerschap er al van jongs af aan in en dat is er helemaal uitgekomen. Ik ben ontzettend trots op mijn vader en moeder en wat ze bereikt hebben. Ik weet nu zelf ook hoe zwaar en hard werken het is om een bedrijf vanaf het begin op te bouwen en het te laten groeien. Een bedrijf starten kan iedereen, maar een gezond bedrijf krijgen en houden vergt heel veel van je. En dan moet je in je privéleven ook alles nog draaiende houden. Ik ben dankbaar waar ik en mijn broers terecht zijn gekomen en hoe goed zij het samen doen. Echt super gaaf.

Ik hoop dat het familiebedrijf nog vele jaren voortgezet mag worden.





# 10

## INNOVATIE EN TOPKWALITEIT



Hendri Klein Kromhof zegt dat innoveren bij het nu 40-jarig Daarlerveense familiebedrijf hoort. "Dat zie je weerspiegeld in de ontwikkeling van onze producten door de jaren heen. De houtvezels en het zaagsel zijn verwerkt in milieuvriendelijke bodembedekkers voor de agrarische sector. Met een uitgekiend en optimaal geautomatiseerd productieproces van schaven en persen wordt topkwaliteit geleverd, een voorwaarde om marktleider te blijven. Daardoor bind je ook klanten aan je en dat over de hele wereld".

Hendri Kromhof geeft nog meer voorbeelden van de groei van het familiebedrijf. De biomassa-capaciteit wordt vanaf 2011 ten volle benut. Het was destijds een mega-investering, maar betekende een doorbraak wat droge producten betreft. Deze vorm van groene energie heeft ons bedrijf echt impulsen gegeven. We verwerken verder alles op één locatie met goed afgestemde werk- en productieprocessen. Op deze foto's is mooi de doorontwikkeling en ook de kwaliteitsbewaking van ons familiebedrijf te zien".



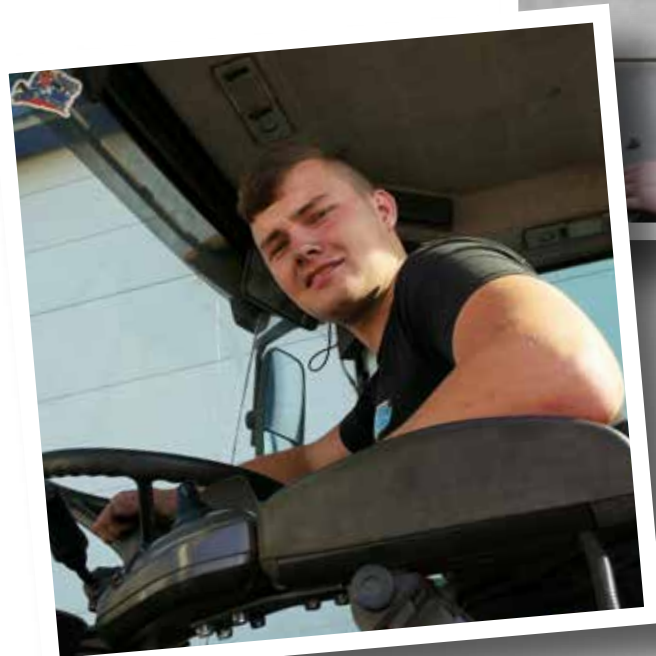


Voortvarend als de heren zijn ingesteld zijn ze druk bezig geweest met het uitbouwen van het productieproces. En wel zodanig, dat de capaciteit sinds 2017 ongeveer verdrievoudigd is. Op het moment van het vervaardigen van dit boek wordt er volop topkwaliteit geproduceerd op een productielocatie van ca. 100.000 m<sup>2</sup> met een wereldwijde afzet. Klein Kromhof Houtvezels is nu één van de grootste producenten ter wereld. Er werken 19 medewerkers in vaste dienst. Daarnaast worden nog talloze externe krachten ingezet waar nodig.



11

MET WIE KLAREN WE HET WERK?





**Teksten / Copy:**

Klein Kromhof Houtvezels B.V., Hans Nieboer (interviews)

**Tekstredactie / Text editor:**

Bedrijfsboek - John Mulder, Klaas Dragt, Wout Mulder (Engelse tekst/English text)

**Vormgeving / Design:**

Buro Kordaat

**Fotografie / Photography:**

Archief Klein Kromhof Houtvezels B.V., Stefan Schipper Fotografie, Float 360, Buro Kordaat

**NUR-code:**

680

**ISBN:**

9789493072039



*HOUTVEZELS*  
**KLEIN  
KROMHOF**

**JEKRO**  
*HOUTPELLETS*

**KLEIN**   
**KROMHOF**  
*GREEN ENERGY*