Glastuinbouw Nederland
REGIO ZUID-HOLLAND
WESTLAND

Column

Opvolging onder glas

Wie zet ons bedrijf voort in de toekomst? Dit is een vraag die veel ondernemers zich stellen. Het Westland kent nog verschillende familiebedrijven, maar de moderne familiebedrijven zijn niet te vergelijken met de familiebedrijven van vroeger. Bedrijven zijn door hun omvang vaak niet zo eenvoudig meer over te nemen. Als dit wel het geval is, is er de vraag of de opvolger wel de meest geschikte persoon is. Met loyaliteit aan bedrijf en familie én hard werken alleen, kom je er al lang niet meer. Succesvolle bedrijfsopvolgers moeten beschikken over een groot pallet aan kennis en vaardigheden. Als een zoon of dochter geïnteresseerd is in het bedrijf, is het best veel gevraagd van ouders om hun oogappel even onder de loep te leggen. Maar toch is dat wel een must. Door vooraf goed met elkaar te kijken of een opvolger over de juiste capaciteiten beschikt, kun je voorkomen dat iemand stuk loopt. Door alle ontwikkelingen is het een logisch gevolg dat steeds meer bedrijven kijken naar externe bedrijfsopvolging of een fusie met een ander bedrijf. Alleen ook dit is geen gemakkelijke opdracht. Kritisch durven blijven geldt ook voor de opvolger(s). Is het bedrijf waar pa en ma of je oude baas vele uren in hebben gebikkeld het wel waard om te worden voortgezet?
Bij Prins Orchidee is het opvolgingstraject ons niet onbekend. In 2007 werd ons bedrijf nog geleid door oprichter Jan, zijn broer Wil sr. en zoon Wil. Kort daarna droeg vader Jan het stokje over aan zoon Wil. Toen Wil sr. een paar jaar later uitstapte, maakte ik de overstap naar Prins Orchidee. Sinds oktober is de volgende generatie in dienst getreden. Zoon Tim heeft na een agrarische bedrijfskundige opleiding te hebben afgerond én 4 jaar werkervaring op te hebben gedaan bij Anthura, de bedrijfsleider van locatie 390 opgevolgd. Daarnaast hebben we de luxe dat naast een opvolger binnen de familie, onze verkoopmanager het een uitdaging vindt om samen met Tim en ons te bekijken hoe het bedrijf kan worden voortgezet. Om te komen tot goede keuzes hebben we gekozen voor een gedegen traject. Opvolgers én bedrijf zijn door de mangel gehaald en het proces wordt begeleidt door adviseurs die weten waar ze het over hebben. Succes gegarandeerd? Nee helaas niet, we staan pas aan het begin van dit avontuur en hebben nog wat uitdagingen aan te gaan. Maar het is natuurlijk erg leuk dat we met de nieuwe generatie toekomstscenario's kunnen verkennen. Hmm, maar met een extra familielid in het bedrijf lopen we natuurlijk wel meer kans dat het tijdens familie etentjes en zo, nog meer over de zaak gaat. Wordt het misschien toch tijd voor een afspraak dat diegene die het er het eerst over begint de afwas moet doen ;-)

Ine Prins,
Bestuurslid Glastuinbouw Westland

Colofon

Deze pagina valt onder redactionele verantwoordelijkheid van Glastuinbouw Westland.
Advertentieverkoop: Uitgeverij West Media bv, telefoon 0174-624212.

Contact
Bestuur Glastuinbouw Westland
Jacco Vooijs: voorzitter
telefoon: 06-10358391
Follow me on twitter @VooijsWestland
Hans van Geest: regio ondersteuner
Marjolein Elgers: bestuurlijk secretaresse. U kunt de bestuursleden bereiken via het secretariaat:
telefoonnummer: 085-0036400
e-mail: info@glastuinbouwwestland.nl
website: www.glastuinbouwwestland.nl

Relatiebeheerders
Jos van Kester: 06-46216729
Kees Duijvesteijn: 06-50684311
Ab van Marrewijk: 06-39639131

Glastuinbouw Nederland
REGIO ZUID-HOLLAND
WESTLAND

Meldpunt misstanden Glastuinbouw
E: info@glastuinbouwwestland.nl
T: 06 10 35 83 91 **(Jacco Vooijs)**

Ondernemers Klankbord
www.ondernemersklankbord.nl
070-3490600

ondernemersklankbord
ervaren kijk op zaken

D66 bezoekt Holstein Flowers in kader van energietransitie

Op vrijdag 22 november bracht Tweede Kamerlid Matthijs Sienot op uitnodiging van de Gemeente Westland een werkbezoek aan Westland. Sienot is Woordvoerder Klimaat & Energie en Gaswinning van D66. De ontwikkelingen rondom de warmtetransitie stonden centraal tijdens het bezoek.

Op het gemeentekantoor werd het Tweede Kamerlid door wethouder Pieter Varekamp (energie-transitie), HVC en Capturam bijgepraat over de actuele warmteontwikkelingen in Westland. Aan-sluitend bezocht de delegatie Holstein Flowers aan de Kasteelweg in De Lier, waar de potentie van warmte in de Westlandse kassen in de praktijk werd getoond.

Knelpunten in wetgeving
Door de intensieve productie in onze kassen is de vraag naar warmte in Westland relatief groot, net als het belang om duurzaam te telen tegen stabiele en aanvaardbare kosten. Tegelijkertijd is van-wege de aanwezige geothermische bronnen veel warmte in de Westlandse bodem beschikbaar. Om die redenen zijn diverse partijen in Westland samen bezig een CO2-neutrale warmtevoorzie-ning voor de glastuinbouw te ontwikkelen: het Warmte Systeem Westland (WSW). Voor de tuin-bouwondernemers is het van belang dat de voorwaarden voor een betaalbare, betrouwbare en duurzame warmtevoorziening goed geregeld worden in wet- en regelgeving.
Ook Sienot ziet het belang van goede voorwaarden voor het creëren van warmtesystemen: "Om schone energie bereikbaar en betaalbaar te maken voor inwoners en bedrijven is het belangrijk dat overheden en energiepartijen de handen ineen slaan. De samenwerking in Westland tussen ge-meente, tuinders en energiepartijen is een mooi voorbeeld."
Wethouder Varekamp ziet bij de samenwerking met de energiepartijen wel een knelpunt in de huidige wetgeving: "Op dit moment is het zogenoemde 'groepsverbod' in de huidige wetgeving een obstakel voor netwerken ener-giebedrijven om effectief en efficiënt samen te werken aan de aanleg van warmtenetten. West-land pleit daarom voor aanpassing van deze bepaling."

Financiering vlot trekken
Ondanks de maatschappelijke voordelen van het benutten van warmte zijn warmtenetten niet rendabel te exploiteren door de hoge investeringskosten en risico's. Westlandse partijen pleiten daarom ook voor een Rijksregeling, waarbij ofwel via subsidies de onrendabele top kan worden gefinancierd, ofwel risico's kunnen worden afgedekt middels achtergestelde leningen. Hiervoor zou warmte moeten worden opgenomen in de landelijke 'SDE++-regeling', menen de partijen in WSW.

Holstein Flowers
Bij Holstein Flowers legde mede-eigenaar Mathieu van Holstein, tevens bestuurslid van de warm-tecoöperatie Trias Westland, uit waar zij bij de ontwikkeling van de geothermiebron tegenaan lie-pen. Ook legde hij uit hoe in Westland efficiënt gebruik kan worden gemaakt van aardwarmte, waarbij hij aangaf dat bij de aanleg van het warmtenetwerk nu al rekening wordt gehouden met WSW. Verder kwam het nadelige effect van de tariefsverhoging van de Opslag Duurzame Energie op electra voor de verduurzaming uitvoerig aan de orde. Tot slot werd het belang van een betrouwbare levering van externe CO2 als randvoorwaarde voor verduurzaming aan de orde gesteld en dat samenwerking essentieel is voor de verduurzaming van Westland.

Martijn was voor 1 Dag directeur bij Ter Laak Orchids

Gedurende de dag mocht 'directeur' Martijn meelopen. Foto: GW

Afgelopen week mocht Martijn Voorwinden 1 Dag Directeur zijn bij Ter Laak Orchids. Hij mocht daar advies geven over hoe zij Artificial Intelligence kunnen inzetten en kreeg tevens alle ins en outs mee over het directeurschap van een innovatief teeltbedrijf.

Martijn is derde jaars student Tuinbouw en Agribusiness aan Hogeschool InHolland Delft. Hij was één van de gelukkigen die geselecteerd was om deel te nemen aan het project Directeur voor 1 Dag in de Food & Flower industrie. "Ik had me aangemeld omdat ik een unieke kans zag om in korte tijd veel van een bedrijf te zien en te horen", aldus Martijn

Hoe zag de dag eruit?
Om 07.45 uur stond Martijn fris en wel op de stoep bij Ter Laak Orchids. Gedurende de dag mocht hij met Edith Bentvelsen en Richard Ter Laak meelopen. Zo woonde hij een energie-overleg bij en mocht hij aansluiten en input geven bij diverse overleggen. "Het meest interessant vond ik om te zien dat thema's, zoals energiebelasting, WAB-regeling, etc., waar je op school en op het nieuws over hoort, nu terugziet in de praktijk inclusief de gevolgen", aldus Martijn.

Frisse blik
Bedrijven zijn erg enthousiast over het initiatief. Edith Bentvelsen, Managing Director bij Ter Laak Orchids, geeft aan: "Het is erg leuk om een student naast je te hebben die een frisse en onbevangen blik op zaken heeft en jezelf ook weer aan het denken zet. De inspiratie werkt twee kanten op."

Waarom Directeur voor 1 Dag
Directeur voor 1 Dag is een initiatief van Glastuinbouw Nederland, Groenten en Fruit Groothandelsfonds en HortiHeroes. Gezamenlijk zetten zij zich in om 3de en 4de jaars HBO/WO studenten te interesseren voor een carrière in de Food & Flower industrie. In totaal hebben landelijk 15 bedrijven en 15 studenten meegedaan.

Volg ons op Social Media

Facebook: Glastuinbouw Westland
Twitter: @GlastuinbouwWL

DUIJNISVELD
KASCONSTRUCTIES

Kijk op Glas

Kerst in de kas bij Kuivenhoven uit Poeldijk

In een nieuwe editie van Kijk op Glas neemt Jacco Vooijs, voorzitter Glastuinbouw Nederland regio Westland, weer een kijkje achter de schermen bij een glastuinbouwondernemer in het Westland. Zo in de decembermaand gaan de gedachten richting de kerstperiode en waar ben je dan aan het juiste adres? Juist, een kweker van onder andere kerststerren en helleborussen: Kuivenhoven uit Poeldijk. De heren Piet Kuivenhoven, Rick van der Burg en Jordy Zwinkels stonden ons te woord en gaven uitleg over het reilen en zeilen binnen Kuivenhoven.

Van links naar rechts: Jordy Zwinkels, Piet Kuivenhoven, Jacco Vooijs en Rick van der Burg. Foto: GW

door Marjolein Elgers

Piet Kuivenhoven (53 jaar) is de vierde generatie kweker van het familiebedrijf Kuivenhoven. Het bedrijf zit sinds 1916 op dezelfde plek in Poeldijk en wordt gerund door Piet en zijn vrouw Carolien. Vader Roel Kuivenhoven is rond 1978 in het kweken van potplanten gestapt, voor die tijd werd er van alles gekweekt en geteeld: bloemen, planten, groenten. In de volle grond en in de kas. Piet: "Hierdoor heb ik een enorme schat aan ervaring met het telen van verschillende producten. Vader Roel richtte zich vooral op bloeiende seizoensgebonden producten. Vanuit bedrijfseconomisch perspectief werd begonnen met kweken van koudeminnende producten. Met weinig kosten planten kweken die toch rendement opleverden. Ik heb dit verder doorgepakt en ben op zoek gegaan naar hoogwaardige producten om te telen. Ons doel is bijzondere producten te produceren voor klanten en consumenten. Producten die niet zomaar inwisselbaar zijn en voor iedereen in de keten toekomstperspectief bieden. De opbrengsten van de huidige producten moeten als financiering dienen voor de ontwikkelingen van de huidige en toekomstige producten."
Kuivenhoven Poeldijk kweekt zowel binnen als buiten verschillende seizoenproducten. Er worden jaarlijks Helleborus Gold Collection®, Campanula Addenda®, Dipladenia, Poinsettia, Princettia, Gazania, Osteospermum, Senetti en Dianthus gekweekt. Piet: "Het hele jaar door worden er negen verschillende producten geteeld. Piekmomenten binnen Kuivenhoven zijn het voorjaar en het najaar".

Vernieuwing
Vernieuwing is een zeer belangrijk onderdeel binnen Kuivenhoven. Piet vindt dit erg belangrijk en steekt daar veel tijd in. Zo is er jaarlijks genoeg ruimte om interessante proeven te doen en producten te testen. Doordat er binnen Kuivenhoven wordt gewerkt met veel verschillende (toe)leveranciers, is er altijd wel één die met een nieuw idee op de proppen komt om te proberen. Piet: "De leveranciers en veredelaars komen graag over de vloer, want Kuivenhoven is een goede sparringpartner. Passie en innovatie: dit is de onderscheidende waarde van Kuivenhoven".

Opvolging en personeel
Piet heeft zelf twee zoons, die beiden een studie volgen in een hele andere richting dan de tuinbouw en er is vanuit hen geen interesse voor overname van het bedrijf. Desalniettemin was en is Piet volop bezig met het borgen van de toekomst van zijn bedrijf én van zijn kernwaarden. Piet: "Over tien jaar wil ik aan de zijlijn staan, maar er tegelijkertijd nog steeds toe doen." Inmiddels heeft hij een grote stap gezet om dit te waarborgen: Piet heeft met twee jonge ondernemers externe opvolging geregeld. Beide jongens zijn op Piet zijn pad gekomen door een artikel dat ging over de toekomst van Kuivenhoven en het feit dat hij geen opvolging had. Piet: "Het was helemaal niet de bedoeling om met dit artikel opvolging te verkrijgen, maar zo is het uiteindelijk wel gegaan."
Sinds 1 januari van dit jaar is Jordy Zwinkels (25 jaar) werkzaam bij Kuivenhoven. Hij houdt zich binnen Kuivenhoven bezig met de teelt en vindt het erg leuk om steeds bezig te zijn met een nieuwe proef, een mogelijk nieuw product. Jordy: "Ik vind het erg interessant om steeds opnieuw uit te vinden wat het beste werkt voor een nieuw product en op wat voor manier dit specifieke product moet of kan worden geteeld. Je bent nooit uitgeleerd, dat is wat het vak uitdagend en mooi maakt."
Iedere week loopt hij met Piet en Gerard van der Gaag, de andere teeltman, een rondje door de kas om te kijken naar de producten en de proeven. Hierbij wordt bekeken hoe de producten erbij staan, hoe kan het beter of anders? En als dat kan, willen we dat dan ook? Vanuit veel verschillende testvakken volgt er één standaard die voldoet aan alle eisen en voorkeuren.
Sinds 1 mei dit jaar versterkt Rick van der Burg (30 jaar) het team. Rick houdt zich bezig met personeelsbeleid en commercie. Rick: "Kuivenhoven is een echt daghandelsbedrijf, wij willen graag dat de klant kiest voor ons vanwege onze service en kwaliteit. Ook de persoonlijke relatie met in- en verkopers van handelsbedrijven is een speerpunt binnen Kuivenhoven. Wij houden graag feeling door persoonlijk contact met onze klanten, om zo samen tot een zo goed mogelijk eindproduct te komen. Klanten zijn daarbij ook altijd welkom om een bezoek te brengen aan onze kwekerij want zien is kopen." Daarbuiten blijven er werkzaamheden bestaan waarbij Jordy en Rick raakvlak hebben.

Toekomst
Over tien jaar wil Piet zeker nog aan het werk zijn binnen Kuivenhoven, al is het wel in een minder grote rol. Piet: "Uiteraard hebben Jordy en Rick ook een grote inbreng op dit gebied, maar ik zou er graag toe blijven doen. Ik heb genoeg ervaring opgedaan en een netwerk opgebouwd wat van belang kan zijn". Waar Piet zich in het algemeen erg druk om maakt is de kwetsbaarheid van de tuinbouw in zijn geheel. Piet: "De virussen en ziektes die ontstaan; met zijn allen zijn we zo sterk, maar individueel zo kwetsbaar tegelijk."
Zowel Jordy en Rick zijn van mening dat het heel belangrijk is om de kernwaarden van Kuivenhoven hoog te houden. Groter worden in fusieverband is belangrijker dan echt groter groeien in oppervlakte. Elkaar versterken op de gebieden waar je zelf het beste in bent en versterken wat de ander beter kan of doet. Jordy: "Open communicatie staat bij mij hoog in het vaandel, altijd kunnen uitspreken waar je mee zit en het samen bespreekbaar maken". Rick kan zich daarin vinden en vult aan: "Bij Kuivenhoven is er geen hiërarchie, we doen het met elkaar en niemand is beter dan de ander." Binnen Kuivenhoven wordt iedereen gewaardeerd en samen worden de beste resultaten bereikt.

Go Go Gesprek:

'Scholieren zijn flexibel en leuk om mee te werken'

Met gemiddeld 45 scholieren op de lijst van medewerkers is Richplant uit Naaldwijk een potplantenbedrijf dat serieus en structureel werk maakt van jonge arbeids-krachten in de kas. "Het is een leuke club die prima past bij het hechte team van vaste full- en parttime medewerkers", legt bedrijfsleider Danny Kester uit.

Met elkaar het werk doen, elke dag weer. Dat is de missie van het veelzijdige bedrijf van Richard en Ellen Scheffers, dat een brede variatie aan bloeiende kamerplanten teelt. Binnen dat bedrijf is Danny Kester verantwoordelijk voor de planning en de inzet van medewerkers. "We zijn een soort kruidenierswinkel in potplanten, overwegend bloeiend en bij voorkeur ook geurend. Met jaarrond 17.000 gardenia's per week in de potmaten 9, 13 en 17 cm is dat de hoofdteelt. De rest is aanvullend, met in deze periode van het jaar ook poinsettia's in het assortiment. De focus ligt op exclusieve kamerplanten en afzet naar Nederlandse tuincentra, maar ook naar klanten verspreid over Europa." Rich-plant is aangesloten bij Decorum.

Jarenlang werkzaam
Het bijzondere karakter van het bedrijf vraagt om een breed en betrokken team en ex-tra handjes in de voorjaars- en zomermaanden. "Daar zetten we graag scholieren voor in, die soms zelfs jarenlang bij ons werkzaam zijn. De leeftijd varieert daardoor van 15 tot 21 jaar. Het merendeel werkt op zaterdag en in de vakanties, maar ook doorde-weeks. Er zijn er zelfs die naast hun vaste baan, hier nog een dag in de week komen helpen. Dat vind ik veelzeggend; het is een leuke groep", zegt Danny die zelf ook in-middels ruim 12 jaar werkzaam is bij het bedrijf.

Flexibiliteit
De keuze om veel scholieren in te zetten is een bewuste, zo vervolgt hij. "Het is een meerwaarde om te werken met jongeren die willen leren en kansen willen pakken. Qua planning is het makkelijker om uitzendkrachten in te schakelen, maar qua flexibiliteit hebben scholieren weer een streepje voor", zo vat Danny samen.
Wie de foto's van de deelname van Richplant aan Go Go Greenhouse bekijkt, ziet dat het merendeel van de scholieren uit meisjes bestaat. "Klopt, we hebben meer belang-stelling van meisjes dan van jongens. Door de mond-tot-mond reclame trekt dat ook weer meer meisjes aan. En, om eerlijk te zijn, zij zijn net wat handiger in stekplukken en steksteken."

Grappige ervaring
De bedrijfsleider geeft eerlijk toe dat hij in eerste instantie niet overtuigd was over de meerwaarde van deelname aan Go Go Greenhouse. Bovendien nam Richplant al langer deel aan andere op de jeugd gerichte projecten. "Maar projectleider Agnes van den Berg heeft me weten te overtuigen en ik ben blij met het resultaat. De interactieve rondlei-ding tijdens de herfstvakantie was zeker een succes." In de aanloop werden flyers opge-hangen in het bedrijf en werd verwezen naar de website voor achtergrondinformatie. "En de excursie door de kas leverde grappige reacties en onverwachte vragen op, over de planning, het kasklimaat en de vangplaten. Onze onderhoudsman Bob Brakel had zijn verhaal bovendien heel goed voorbereid. De cijfers over warmte en water concretiseerde hij met duidelijke vergelijkingen. Ook de afsluitende tuinbouwquiz heeft bijgedragen aan de positieve reacties van de scholieren; een prima initiatief."

Danny Kester organiseerde onlangs een interactieve rondleiding voor 20 scholieren. Foto: GW

SANTEN & GASILLE
MAKELAARS
De makelaars met een andere aanpak

- Aan- en verkoop
- Reconstructie
- Onteigening
- Taxatie en advies

NVM ERA
DE LIER 0174-511300
SANTEN-GASILLE.NL