

'Uw betrouwbare partner'

John Beeren teelt asperge-, prei- en aardbeienplanten

'Beeren Plantproducts is een gepassioneerde en betrouwbare producent van kwalitatief hoogwaardige asperge-, prei- en aardbeiplanten. Vanuit de grote betrokkenheid met de markt en onze klanten en de expertise in asperge- en preiplanten is Beeren Plantproducts uw betrouwbare partner in de markt', zo kopt de folder 'Welkom bij Beeren Plantproducts' die bij aankomst door de 33-jarige John Beeren wordt overhandigd. John is eigenaar van Beeren Plantproducts BV en zit samen met zijn vader, die in dienst is van, in de directie.



Tekst en beeld: Ellen van den Manacker

"Mooie arbeidsfilm"

Het 135 hectare tellende tuinbouwbedrijf in het Limburgse Neer van John Beeren is vooral gericht op plantenopkweek. Om de gewasrotatie in stand te houden teelt John ook asperges, suikerbieten, granen, conservegroenten en betelen ze voor een zadenleverancier een wortelproefveld. "Het grootste gedeelte van ons bedrijf is gewijd aan asperge-, aardbei- en preiplanten. Het mooie van die combinatie is dat we gedurende het jaar een mooie arbeids-

film hebben en niet werken met overdreven pieken. In maart/april worden de aspergeplanten geoogst, in mei/juni/juli de preiplanten en in november/december de aardbeienplanten", vertelt John. "We hebben een aantal maanden dat het rustiger is. In die maanden staan we op beurzen en bezoeken we een aantal van onze klanten."

In dienst van...

Op 1 januari 2010 is John eigenaar van Beeren Plantproducts BV geworden. "Ik ben altijd in dienst geweest bij mijn ouders. Toen we met de overname begonnen heeft de accountant een aantal scenario's geschetst, waarvan het in één keer overnemen van het bedrijf de meest gunstige was voor ons. Nu is mijn vader weer in dienst bij mij, samen vormen we de directie van het bedrijf", legt John uit. "De samenwerking met mijn vader gaat erg goed, we hebben wel discussies, maar dat houdt elkaar scherp."

Koploper

In Nederland zijn meer plantenkwekers gericht op asperges, aardbeien en prei, maar volgens John is Beeren Plantproducts met 800 klanten wel één van de leidende bedrijven. "We beleveren elk jaar ongeveer 400 klanten. Op al die verschillende wensen van de klant moeten we inspelen, daarom hebben we 25 rassen prei, 12 rassen asperges en 2 rassen aardbeien", vertelt John. "Vooral de afgelopen jaren zijn we internationaler te werk gegaan. Toen mijn vader en moeder het bedrijf nog leidden, zaten we voornamelijk met onze afzet in Nederland, Duitsland, België en Frankrijk. De laatste jaren zijn we verder uitgevlogen: we zijn op zoek gegaan naar nieuwe klanten

en nieuwe markten. Daarom zijn we gaan werken met verkoopagenten in verschillende landen." Het voordeel van verkopers op locatie is dat ze de taal perfect spreken, aldus John. "Met Engels en Duits kan ik me prima redden, maar er zijn bepaalde punten waar ik het niet red: onderhandelen is in elke cultuur anders, daar spelen de agenten perfect op in."

"Als je een bedrijf hebt met deze omvang, dan kun je het niet meer alleen"

De klant is koning

Inspelen op de vraag van klanten vindt John belangrijk in de bedrijfsvoering. "Het systeem is simpel: als de klanten een bepaald ras willen, dan gaan wij dat telen. Er zijn natuurlijk rassen die we niet kunnen telen, rassen uit Californië bijvoorbeeld, daar is het hier te koud voor. Wij bieden dan een alternatief aan en proberen een middenweg te vinden."

Werving en huisvesting

"Als je een bedrijf hebt met deze omvang, dan kun je het niet meer alleen doen", vertelt John. "Of je blijft klein en je doet alles zelf of je groeit en je neemt personeel aan." Op het bedrijf zijn vier vaste medewerkers en veertig Poolse seizoensarbeiders. De werving en huisvesting voor de Poolse seizoensarbeiders heeft John in eigen beheer. "We hebben ieder jaar voor 90% dezelfde mensen. Het voordeel is dat deze groep al jaren bij ons komt en precies weet wat



rtner in de markt'

ten voor 800 klanten in Europa

ze te wachten staat: ze weten wat voor werk ze doen, wat voor loon ze krijgen en waar ze slapen." Het Poolse personeel werven gaat met het jaar makkelijker: "Onze Poolse 'voorwerker' regelt de werving en de contacten met onze Poolse medewerkers. De lonen en de verzekering gaan via payroll. Er kunnen hier op het bedrijf dertig mensen gehuisvest worden. Als er een bijloopt waar ik de naam niet van weet, dan loopt er een te veel."

Verantwoordelijkheden

De taakverdeling op het bedrijf van John is heel helder. "We hebben vier vaste medewerkers: mijn vrouw Ingrid doet de administratie en personeelszaken, we hebben een personeelslid puur voor het trekkerwerk, een jongen is bezig met de teeltverzorging en één is verantwoordelijk in de loods voor het sorteren, verpakken en de kwaliteitscontrole van het product", vertelt John. "De Poolse medewerkers helpen met de oogst en verwerking van onze producten." Samen met zijn vader stuurt John het bedrijf aan: "Het verkoop van het plantmateriaal doen we bijvoorbeeld samen. Mijn vader richt zich op Nederland en Duitsland en ik op landen als Engeland en Scandinavië."

Vertrouwen

Het werkgeverschap op zo'n jonge leeftijd is 'even wennen', zoals John dat noemt: "Het vertrouwen als werkgever moet groeien. Er worden veel dingen aan mijn vader gevraagd, maar er komen ook steeds meer mensen naar mij." Het werkgeverschap moet groeien: "Tien jaar geleden stond ik op een beurs met vragen waar ik geen antwoord op wist, dat is nu wel anders. Ik kan het in alle talen vertellen. Hoe meer kennis je hebt, hoe meer vertrouwen je krijgt van de medewerkers, maar ook van de klanten."

Vrijheid

"Het mooie van het agrarische bedrijf vind ik de vrijheid en de afwisseling: je komt elke dag nieuwe uitdagingen tegen. Daarnaast komen we over heel Europa bij onze klanten, daardoor heb ik meer kennis van ons product en weet ik wat er in de wereld speelt", vertelt John. Kwaliteit van het plantmateriaal en daarbij een goede binding met de klant, dat vindt John belangrijk om op verder te borduren. "Ik denk dat we nog licht kunnen groeien in de drie planttypes, maar we hebben geen behoefte aan stevige groei. We willen zelf het hele bedrijf kunnen managen, nu en in de toekomst." <



John Beeren
33 jaar
Plantenkweker in Neer
Lid van
AJK Helden-Leudal

Geschiedenis Beeren Plantproducts

De opa van John was een van de eerste, na de Tweede Wereldoorlog, die voor eigen gebruik begon met het telen van aspergeplanten. Hij hield aspergeplanten over en zo begon de verkoop van aspergeplanten. In de jaren 70 nam de vader van John het bedrijf over. Hij zag dat veel boeren in de buurt zomers asperges en 's winters prei teelden en dat leek ook hem een mooie combinatie. Zo werd de preiplantenteelt toegevoegd aan het assortiment van Beeren Plantproducts. In 1995 kwam daar de teelt van aardbeienplanten bij. "Een mooie combinatie van seizoensproducten", vertelt John. In 2010 heeft John het bedrijf volledig overgenomen van zijn ouders. Samen met zijn vader in de directie, vier vaste personeelsleden en veertig Poolse seizoensarbeiders beleeft John onder de naam 'Beeren Plantproducts' meer dan 400 klanten per jaar. <