

‘Een bedrijf runnen is netw

Rick Kolster en Gert Rozendaal: twee jonge ondernemers uit Noordoost-Nederland. De een kweker van uitgangsmateriaal, de ander producent voor het grootgroen. De mannen kennen elkaar nog van school, maar dat contact verwatert snel. Nu hebben ze een reden om elkaar op te zoeken, kennis te delen en hun netwerk uit te breiden. In september is hun studieclub I-Grow van start gegaan met ruim 20 leden.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Studieclub I-Grow zag deze zomer het levenslicht en 21 jongeren uit de boomkwekerijsector sloten zich aan. Dat zijn niet alleen ondernemers, maar ook studenten en werknemers. Een gemêleerd gezelschap, precies wat initiatiefnemer en voorzitter Rick Kolster (27) voor ogen had. “Het doel is om leden wegwijs te maken in het bedrijfsleven”, vertelt hij. “Bovendien moet de studieclub een verbindende schakel vormen tussen onderwijs en praktijk, want die kloof is soms erg groot. Dat willen we bereiken door themabijeenkomsten en bedrijfsbezoeken te organiseren. Een dergelijke studiegroep voor jongeren uit de bomen- en plantenteelt was er nog niet. Dat het in een behoefte voorziet blijkt wel uit de animo, deze is boven verwachting hoog. Wel streven we er naar om de intimiteit binnen de groep te behouden, dat maakt het delen van kennis en het leggen van contacten eenvoudiger. Zo'n 20 tot 25 leden is net mooi.”

HANDELSGEEST

Ricks' enthousiasme voor de studieclub wordt gedeeld door Gert Rozendaal (28), één van de leden. We bezoeken de mannen op zijn bedrijf



Rick (links) en Gert: ‘We willen een brug slaan tussen onderwijs en praktijk’

Boomkwekerij Rozendaal in IJsselmuiden, in 2006 gestart. “Ik ben opgegroeid op de witlofkwekerij van mijn ouders”, vertelt Gert. “Zelf wilde ik meer de handelskant op en koos een commerciële opleiding. Vervolgens belandde ik op de inkoopafdeling van een technische groothandel, maar op kantoor, tussen vier muren, bleek niets voor mij. De groene sector had mijn voorkeur en de boomkwekerij bleek een stabiele markt waarin ik voor mezelf kon beginnen. Ik volgde de sierteeltopleiding op de Groene Welle in Zwolle en ging één dag per week naar school, drie dagen werken op een boomkwekerij en twee dagen voor mezelf aan de gang op het bedrijf van mijn ouders. Dat breidde zich uit naar 1,2 hectare tunnelkas.”

Toen zich in 2008 de mogelijkheid voor deed om 8.000 vierkante meter kas te huren, greep Gert zijn kans. Hij huurt kasruimte aan de Tuindersweg, tegenover het bedrijf van zijn ouders. Daarin teelt de ondernemer nu een assorti-

ment dat hem goed past. De weg er naar toe heeft hem wel het nodige leergeld gekost, geeft hij toe. “Ik ben begonnen met het telen van sierplanten, maar dat is een echte handelsmarkt. Op zoek naar een productie waar het om grotere aantallen gaat, kwam ik uit bij mijn huidige assortiment bestaande uit hoofdzakelijk stokhedera's en bodembedekkers. Het betreft merendeels eenjarige producten in potmaat p9. Daarnaast teel ik hedera's in p12, p14 en containers van 3 liter. De afzet loopt via groothandelaren en is hoofdzakelijk bestemd voor het grootgroen. Daarnaast gaat een klein deel naar lokale tuincentra.”

CONTACTEN LEGGEN

Gert heeft inmiddels een vaste groep klanten om zich heen verzameld. “Daarvoor moet je op pad om contacten te leggen. Dat kan via collega-kwekers of bijvoorbeeld op beurzen, en juist dat maakt de studieclub I-Grow interessant. Met een aantal studieclubgenoten heb-

erken'



ben we afgelopen jaar op Plantarium gestaan. Een unieke kans om je als groep en individueel bedrijf te presenteren. Ik heb er een paar leuke orders aan over gehouden. Zo probeer je als ondernemer je netwerk langzaam uit te breiden en dat werpt zijn vruchten af. Mijn kwekerij groeit ieder jaar en ik doe mijn best om dit verder uit te bouwen. Als er een kans voorbij komt, pak ik die."

Dat geldt ook voor Rick, die twee jaar geleden bij zijn vader in het bedrijf stapte. De ondernemer woont in Zwolle, maar is geboren en getogen in Boskoop waar zijn vader een handelskwekerij runde. Later is het vermeerderen van planten erbij gekomen, een activiteit die uiteindelijk de overhand kreeg. Rick volgde net als Gert een groene opleiding op de Groene Welle. "Ik wilde altijd al de planten in. Toen ik de kans kreeg om bij mijn vader in het bedrijf te stappen en dit verder uit te bouwen, heb ik die gegrepen. FNK YoungPlants houdt zich bezig

met vermeerdering door stekken. Wij bedienen het hele boomkwekerijsegment en produceren onder andere klimplanten, heesters, coniferen en kleinfruit. Hiervoor hebben we een samenwerking met een kwekerij in Ethiopië op poten gezet, waar het grootste deel van de productie plaatsvindt. Daarnaast wordt een deel van de stekken in Portugal gemaakt en een deel op de kwekerij in Boskoop."

VOL ENERGIE

De Afrikaanse productie was een initiatief van Rick. Hij constateerde dat daar vooruitstrevende bedrijven gevestigd zijn en zag kansen voor de boomkwekerij. "Door het warme klimaat kun je het productieseizoen verlengen en een betere kwaliteit realiseren. Dat sluit goed aan bij de markt die steeds hogere eisen stelt aan producten. Onze afnemers zijn kwekers die het uitgangsmateriaal oppotten. Het voordeel is dat wij in Ethiopië bijna jaarrond een mooi, zwaar product voor hun kunnen kweken, vol energie. Bovendien maakt de buitenlandse productie, die minder tijd in beslag neemt, ons flexibel. Dat past in een markt met steeds latere bestellingen." Vader Frits bemoeit zich vooral met de teelt, terwijl Rick de handel op zich neemt. De afzet beperkt zich niet tot Europa, ook afnemers in Azië en Afrika worden bediend. "In totaal handelen we in 20 landen. Ongeveer 40 procent van onze productie blijft in Nederland, de rest is export."

Omdat FNK YoungPlants zelf exporteert is Rick veel op reis om klanten te bezoeken. Maar dat weerhield hem er niet van om I-Grow van de grond te tillen. Het idee voor deze studieclub

leefde bij hem al langer. "Tijdens mijn studietijd miste ik de aansluiting met de praktijk. Scholieren moeten zich meer binden aan het bedrijfsleven en andersom. Met I-Grow proberen we die brug te slaan. Jongeren die (nog) geen eigen bedrijf hebben, kunnen alvast meekijken in het bedrijfsleven en voor studenten wordt het eenvoudiger om een stageplek te vinden. Het belangrijkste is dat jongeren – ondernemers, medewerkers en studenten – op deze manier van elkaar leren. Op veel bedrijven spelen dezelfde dingen. We gebruiken elkaars kennis en netwerk. We zijn geen bobo's die praten over hun gemiddelde omzet, maar een actieve studieclub die sectorbrede thema's aanpakt en leden er zoveel mogelijk bij betreft."

NETWERKEN

De eerste thema-avond van I-Grow kwam het onderwerp marketing aan de orde met een gastspreker van FloraHolland over conceptontwikkeling en een brandmanager van FrieslandCampina. "We proberen altijd een spreker van buiten de branche te hebben", vertellen Gert en Rick. "Niet alles wat op zo'n avond verteld wordt is direct toepasbaar, maar je steekt er wel wat van op. Je bent je weer even bewust van wat marketing is en het zet je aan het denken." I-Grow, wat letterlijk 'ik groei' betekent, moet volgens de ondernemers breed opgevat worden. Niet alleen de producten groeien, juist ook de persoon, de ondernemer en het bedrijf. Dat kan door kennis te delen. "Wij hebben er persoonlijk al veel uitgehaald. Je blijft op de hoogte van de actualiteiten en legt makkelijker contact met collega-kwekers. Juist dat is belangrijk, want een bedrijf runnen is netwerken."

