

Boomkwekers Roland en Bjorn van den Langenberg:

'Hard werken is niet meer genoeg, je moet



In verband met de overnamen hebben Bjorn (links) en Roland van de Langenberg zelf een bedrijfsplan gemaakt. Opvallende thema's daarin zijn: sortimentsontwikkeling, automatisering, verbetering financieel management en persoonlijke ontwikkeling."

Vanaf dat ze kunnen lopen, werken ze al mee op het ouderlijke bedrijf. "We waren jarenlang de vaste medewerkers", zeggen Bjorn en Roland van de Langenberg. Binnenkort nemen zij het ouderlijk bedrijf over. Dat vergt bij iedereen een omslag. De ouders moeten de zaak los durven laten; de zoons ontwikkelen zich tot ondernemer en moeten de onderlinge taakverdeling nog helderder krijgen.

TEKST: TIJS KIERKELS

BEELD: WILMA SLEGERS

De regio tussen Haaren en Boxtel is een levendig boomkwekerijgebied. Veel jonge kwekers waarvan enkele het ouderlijk bedrijf hebben overgenomen, maar ook mensen die van buitenaf in de sector zijn gestapt. Ze wisselen onderling kennis en ervaringen uit. Daarmee vormt het een ideale omgeving voor jonge ondernemers. "We zitten allebei in een regionale studiegroep. Je doet nieuwe ideeën op en je ziet hoe het ook kan. Of hoe je het zelf niet wilt. We zijn heel open tegen elkaar", vertelt Roland van de Langenberg (28). Samen met zijn broer Bjorn (31) neemt hij binnen enkele jaren het bedrijf van ouders Rozalien en Jo over.

Zuurminnende sierheesters

Kwekerij J.A.C. van de Langenberg in Boxtel telt 1,5 ha glas en 4,5 ha containervelden. Ze telen zuurminnende sierheesters in vier soorten: skimmia, pieris, azalea en rododendron. De afnemers variëren van Nederlandse tuincentra tot lijnrijders, groothandel en een enkele hovenier. Ze mikken op het hogere kwaliteitssegment; dat wil zeggen veel bloemknoppen, goed vertakt, visueel aantrekkelijk en meerdere potmaten.

"In de containerteelt gaat het economisch nog goed. De afzet verloopt momenteel naar tevredenheid. We komen altijd eind juni met een nieuwe voorraadlijst en we

hebben in de zomer al een hoop verkocht voor het nieuwe seizoen", vertelt Bjorn. "Je hebt natuurlijk altijd wisselingen in de afzet, maar we houden vast aan onze eigen lijn. Niet te snel overschakelen als het een keer wat minder loopt. We doen al jaren hetzelfde en we hebben een vaste klantenkring."

Dat is eigenlijk ook de rode draad in de bedrijfsovername. Niet radicaal het roer om, maar vasthouden wat goed loopt. En daarnaast met nadruk ook: verbeteren wat beter kan.

Als voorbereiding op de overname hebben ze zelf een bedrijfsplan gemaakt. Opvallende thema's daarin zijn: sortimentsont-

wikkeling, automatisering, verbetering financieel management en persoonlijke ontwikkeling.

Inhaken op licentiesoorten

"Sommige soorten lopen goed, andere gaan voor een groot deel de container in. De soorten die al langere tijd te weinig rendement opleveren, willen we beëindigen", vertelt Bjorn. "Daarnaast zien we perspectief in twee nieuwe teelten: Vaccinium en Leucothoe. Die hebben we nu als test opgezet. We haken aan bij de trend naar licentiesoorten: dat zijn nieuwe soorten die maar aan een beperkt aantal telers uitgegeven worden, zodat je de exclusiviteit vasthoudt."

Gemakkelijker en sneller werken

De afgelopen jaren lag de nadruk op uitbreiding van het bedrijf, vertelt broer Roland. De komende jaren krijgen optimalisatie en automatisering meer aandacht. "Gemakkelijker en sneller werken. Op een centraal punt oppotten en vervolgens met de heftruck verdelen."

Om meer inzicht te krijgen, hebben ze het financieel managementsysteem Diamond aangeschaft. Dat maakt het mogelijk om de financiële consequenties van voorgenomen veranderingen in beeld te krijgen. "De vorige generatie kweekte vaak op gevoel. Wij hebben meer oog voor kostprijzen. Dan is zo'n programma een nuttige tool. Als we in de toekomst willen investeren, kun je daarmee vooraf begroten wat de consequenties zijn", vertelt Roland.



De hele familie Van de Langenberg: "Met alleen hard werken kom je er niet meer. Je moet vooral slim werken en dus meer tijd steken in analyse en nadenken."



De broers telen op 1,5 ha glas en 4,5 ha containervelden de sierheesters: skimmia, pieris, azalea en roododendron.

Meer dan alleen hard werken

"De tijden zijn veranderd", vult Bjorn aan. "Met alleen hard werken kom je er niet meer. Je moet vooral slim werken en dus meer tijd steken in analyse en nadenken." De broers doen allebei mee aan JOOST, het coachingprogramma voor jonge agrarische ondernemers van de ZLTO. Het ondernemersplan is daar een uitvloeisel van, en ook de persoonlijke ontwikkeling kreeg de aandacht.

Bjorn: "Een onderdeel van het programma was bijvoorbeeld een zelf-scan. Je krijgt daardoor meer inzicht in je eigen karakter, maar je leert ook op een andere manier kijken naar je personeel en je klanten. Als je kunt inschatten wat voor type iemand is, kun je daar bij de verkoop op inspelen."

Financiële onderbouwing

Uit de scan bleek dat hun karakters verschillen; bij de toekomstige taakverdeling kunnen ze daar rekening mee houden. Anderhalf jaar geleden zijn ze begonnen met het overnametraject. Het ondernemingsplan heeft een horizon van vijf jaar. Binnen die tijd moet de overname plaatsvinden. Vader Jo wordt volgend jaar 65, een natuurlijke grens om langzaam terug te treden.

Vervolgens moet het dan ook echt gebeuren. "De bank was positief over ons bedrijfsplan, maar wilde ook een goede financiële onder-

bouwing voor de toekomstplannen. Na het eerste gesprek hebben we een tijd niet met de bank gesproken.

Financiers zijn in deze tijd erg voorzichtig. Daarom is dat financieel managementsysteem voor ons ook zo belangrijk. We werken nu aan meer inzicht in de financiën om een goede eigen strategie te kunnen bepalen. Daarmee bereiden we ons voor op de beslissende gesprekken met de bank", vertelt Bjorn.



'Bijpraten en ideeën opdoen'

"De naam van de beurs zegt het al: je gaat erheen voor de relaties. Je kunt een keer bijpraten en mooi meegenomen is dat je ziet wat er nieuw is, bijvoorbeeld op het gebied van meststoffen of automatisering. Netwerken, rondkijken, ideeën opdoen."

Bjorn en Roland van de Langenberg nemen binnen afzienbare tijd het ouderlijke boomkwekerijbedrijf in Boxtel over. Als voorbereiding daarop hebben ze zelf een bedrijfsplan gemaakt. Sortimentsontwikkeling, automatisering, verbetering financieel management en persoonlijke ontwikkeling zijn daarin de centrale thema's. De bank is positief en ziet graag een goede financiële onderbouwing van de toekomstplannen.

SAMENVATTING