

Fusie vergt flexibele opstelling en goede afspraken

‘Wie niet kan delen, kan ook niet vermenigvuldigen’



Bert van Ruijven (links) en Ronald Olsthoorn besloten na twee jaar uitproberen hun bedrijven volledig te fuseren. “Het was best een groeiproces, maar het is een hele goede beslissing geweest.”

Na twee jaar ‘verkering’ was het duidelijk: RO Flowers en Kwekerij van Ruijven pasten perfect bij elkaar. Sinds twee jaar zijn ze ‘getrouwd’, dat wil zeggen volledige fusie van de bedrijven. De nieuwe onderneming Arcadia Chrysanten kreeg meteen de volle waardering toen ze vorig jaar de prestigieuze Glazen Tulp won. En dit jaar opnieuw!

Bert van Ruijven was al jaren op zoek naar een oplossing voor de smalle marges in de troschrysantenteelt. “We

hebben een tijdje gekeken naar andere teelten, zoals anthurium of phalaenopsis. Maar de conclusie was uiteindelijk dat we het in de chrysanten nooit zo slecht gedaan hebben en dat daar onze kracht ligt”, vertelt hij.

Schaalvergroting

Op zoek naar mogelijkheden voor schaalvergroting verruimde hij de blik tot voorbij het volle Westland. “Ik heb letterlijk aan de deur gebeld bij een boer in De Kwakel met de vraag of hij wilde verkopen. Daar had hij wel oren naar. Vervolgens heb ik de burens

(tuinders) gepolst met dezelfde vraag. Zo kregen we een mooi blok van tien hectare bij elkaar op een plek waar de grond nog te betalen was. Door de uitbreiding werd onze kostprijs sterker ten opzichte van onze collega’s.”

Dit speelde rond 2006. Maar er was meer nodig dan alleen schaalvergroting en kostprijsverlaging. Hij zocht naar manieren om zich te onderscheiden en zo het rendement te verhogen. De oplossing lag uiteindelijk dichtbij. Voormalig medewerker Ronald Olsthoorn had na zijn baan bij Kwekerij van Ruijven met zijn eigen onderne-

ming RO Flowers een goede naam opgebouwd in de pluischrysenten. Via de excursiegroep hadden ze steeds contact gehouden en ze raakten in gesprek over hun ambities. Van Ruijven zocht naar onderscheidend vermogen en zag in de pluischrysenten mogelijkheden.

“Oost-Europa kwam in beeld; daar is wel wat te halen met een goed product.” Maar het uitgiftebeleid van de veredelaars is strak en de pluiserwereld drijft op reputatie. Dat laatste was juist het sterke punt van RO Flowers en Olsthoorn zocht naar manieren om op te schalen.

Volledige fusie

Deze ambities en sterke kanten pasten perfect bij elkaar. Ze begonnen voorzichtig met de samenwerking. Van Ruijven: “We hebben een exploitatie-bv opgericht. Ieder hield zijn eigen onroerend goed en verhuurde dat aan de bv. Het was eerst aftasten; het is best een heel groeiproces als je jaren alleen hebt gewerkt. Maar vanaf het begin was wel de intentie om het volledig in elkaar te schuiven.”

Dat is na twee jaar uitproberen gebeurd, in 2010. Nu telt Arcadia Chrysenten vier vestigingen, twee in De Lier, een in Kwintshoeul en een in De Kwakel, samen 16,5 ha. Jaarlijks produceren ze 40 miljoen takken. Het accent verschuift steeds meer naar geplozen chrysenten. Beheerste groei is daarbij het devies. “Het is een teelt met veel haken en ogen: teelttechnisch, arbeidstechnisch en qua afzet”, vertelt Van Ruijven.



De helft van de arbeid zit in het pluizen.

Actieve marketing en afzet

Het zijn turbulente jaren geweest. Inmiddels telt de onderneming vijf bedrijfshoofden. Zoons Bart en Steef van Ruijven zijn toegetreden, evenals oud-medewerker René Eikelenboom. Met zo'n breed managementteam is de continuïteit van het bedrijf gegarandeerd.

“Arcadia gaat door, ook al verandert het management”, zegt Steef, die sinds 2011 meedoet. Elke taak valt onder de verantwoordelijkheid van twee mensen. Zo dragen René Eikelenboom en Ronald Olsthoorn samen de marketing en afzet. Het bedrijf is erg actief op dit terrein. Opvallend is dat ze op alle veilingen aanvoeren, ook de regionaal georiënteerde zoals Plantion in Ede. Doel is aanwezigheid op de hele markt, van dichtbij tot Oost-Europa. “De verkopers moeten niet om ons heen willen”, zegt Olsthoorn.

Daarom is het assortiment aan pluischrysenten breed en worden er steeds nieuwe soorten uitgetest. Een aantal soorten teelt het bedrijf als enige, zoals de Anastasia Star Pink en de Sombrella. De eerste won vorig jaar de Glazen Tulp, uitgereikt door tv-persoonlijkheid Rob Verlinden in Hotels van Oranje in Noordwijk. Het was voor het eerst dat een chrysent de prestigieuze award van FloraHolland won. Nog opmerkelijker is dat dit jaar wederom een van hun pluischrysenten – de Sombrella – heeft gewonnen.

Allemaal dezelfde zeggenschap

Het fusieproces en de samenwerking in het team vergen van iedereen een flexibele opstelling en goede afspraken. Het motto is: “Als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen”, vertelt Bert van Ruijven.

De vijf bedrijfshoofden hebben allemaal dezelfde zeggenschap; de financiële participatie is natuurlijk wel verschillend. “Iedereen krijgt dezelfde managementvergoeding en winstdeling.”

Terugkijkend is iedereen alleen maar tevreden over de afgelopen jaren. Het bedrijf is redelijk compleet op deze manier. “Uitbreiding en/of samenwerking sluiten we niet uit.



Het bedrijf teelt een breed sortiment pluischrysenten om de hele markt te kunnen bedienen.

Het past wel in onze visie om op termijn met minder locaties te gaan werken”, vertelt Steef van Ruijven. “Het ideaal is bijvoorbeeld twee locaties van een flinke omvang.”

‘Relaties onderhouden’

“De Tuinbouw Relatiedagen zijn precies wat de naam aangeeft: echt een beurs om je relaties te onderhouden. We gaan er graag heen. In deze vorm zijn ze perfect; het moet echter niet veel groter worden”, aldus Bert van Ruijven.

Samenvatting

Chrysentenkwekerij Van Ruijven en RO Flowers zijn in 2010 gefuseerd om hun beider sterke kanten ten volle te kunnen combineren. De fusie heeft een sterk bedrijf opgeleverd dat overal in de markt aanwezig is. Het managementteam bestaat uit vijf bedrijfshoofden. Zo is de continuïteit gegarandeerd.