



## Boomkwekerij Rendering maakt doorstart met externe financiers

We hoeven de krant er maar op na te slaan. Iedere dag gaan er bedrijven failliet en jammer genoeg ook wel eens boomkwekers. Dit overkwam ook Boomkwekerij Rendering B.V. uit Aalten. Ondanks een gezonde basis in de familie en een ruim zestigjarige geschiedenis ging het bedrijf deze herfst kopje-onder, maar het maakte vervolgens een bijzondere rentree. De nieuwe directeuren Eltjo en Klaas Rendering en een van de financiers, Hans Jansen, vertellen wat er gebeurd is.

Auteur: Hein van Iersel

Rendering begon zoals veel Nederlandse boomkwekers. Opa Eltjo Rendering – oorspronkelijk uit Oost-Groningen – werkte voor de oorlog als knecht bij een kwekerij, maar oordeelde in 1947 dat hij dat beter voor eigen rekening en risico kon doen en startte zijn eigen toko. De doelstelling was breed: tuinen en tuintjes aanleggen, maar ook het kweken van toen nog voornamelijk gebruikshout, rozen en fruitbomen. Het bedrijf groeide en bloeide, zeker nadat de volgende generatie, Steffen en Herman Rendering, aan het roer kwam te staan. Uiteindelijk resulteerde dit in een bedrijf van 25 hectare groot, ongeveer 10 hectare eigen grond en de rest gepacht. De laatste jaren was de focus erop gericht het bedrijf klaar te maken voor de derde generatie van de familie Rendering: Klaas en Eltjo.

## Financieren

Het mocht allemaal niet zo zijn. Terugkijkend op de laatste jaren, moet je volgens de neven Klaas en Eltjo concluderen dat het bedrijf te zwaar gefinancierd is geweest en dat dit in combinatie met een aantal slecht verlopen seizoenen de genadeklap is geweest voor het bedrijf.

De laatste jaren had de familie ingezet op een sterke intensivering van de teelt en daardoor fors geïnvesteerd in zaken als mechanisering en grond. Klaas Rendering: 'We hebben de laatste jaren grond bijgekocht, extra grond gepacht en zijn vooral ook blijven aanplanten. Veel van die investeringen zullen dit jaar pas renderen. Te laat dus om het faillissement af te wenden.'

Eltjo Rendering: 'Ik weet het. Het weer is bij alle boomkwekers hetzelfde geweest, maar wij heb-

ben nu een aantal seizoenen gehad met extreem weinig werkbare dagen. Als je ziet wat dat kost, zowel in gederfde omzet als in personeelskosten...'

Afgelopen oktober trok huisbank ABN AMRO de stekker uit het bedrijf. In het faillissement werd grofweg alles meegesleurd. Bij de laatste financieringsronde had de huisbank het complete bedrijf als onderpand geëist, dus inclusief onderliggende gronden en het bedrijfspand. Over de rol van de bank hebben zowel de neven Rendering als geldschieter Jansen weinig goede woorden over. Klaas Rendering: 'Ik wil nooit meer iets met die bank te maken hebben.'

Jansen: 'Ik zie het iedere dag. Banken zijn alleen maar op zekerheid uit en halen de kleinkinderen nog uit bed voor een handtekening om toch maar vooral het laatste onderpand binnen te halen.' En daarna sarcastisch: 'ABN AMRO is een staatsbank, dus dan hebben ze toch het recht om hun eigen ondernemers de nek om te draaien.'

**'ABN AMRO is een staatsbank, dus dan hebben ze toch het recht om hun eigen ondernemers de nek om te draaien'**

## Herstart

Een normale doorstart met financiering van een andere bank bleek al heel snel niet mogelijk. Andere banken liepen tegen dezelfde marktomstandigheden aan als waaronder ABN AMRO de stekker uit het stopcontact had getrokken. Gelukkig bleek een clubje financiers wel bereid

mee te denken. Dat leidde eind november tot een herstart, waarbij de drie financiers de grond, voorraden en bedrijfsgebouwen van de curator overnamen en daarmee mede-eigenaar van het bedrijf werden.

De drie financiers zijn achtereenvolgens Hans Jansen, Anjo Joldersma en Harry Oenning. De drie heren kennen elkaar al langer; ze zijn onder andere eigenaar van de golfbaan in Winterswijk en financieren gezamenlijk meerdere bedrijven, die allemaal worden aangestuurd vanuit het kantoor van Jansen. Volgens Jansen heeft dat grote voordelen. De directeuren in kwestie kunnen zich volledig op de onderneming storten en zaken als boekhouding worden centraal geregeld, waarbij de drie financiers als coach optreden voor Klaas en Eltjo Rendering.

De deelneming van het driemanschap gaat daarmee veel verder dan gewoonlijk.

De neven Rendering zijn directeur en gezamenlijk met de investeerders aandeelhouder. Hans Jansen daarover: 'Wij willen ons niet opstellen als een hedgefonds en voor de korte termijn gaan, maar we gaan wel voor rendement en een agressieve groeistrategie. Hopelijk verdienen de heren ooit zo veel geld dat ze het bedrijf in zijn geheel terug kunnen kopen.'

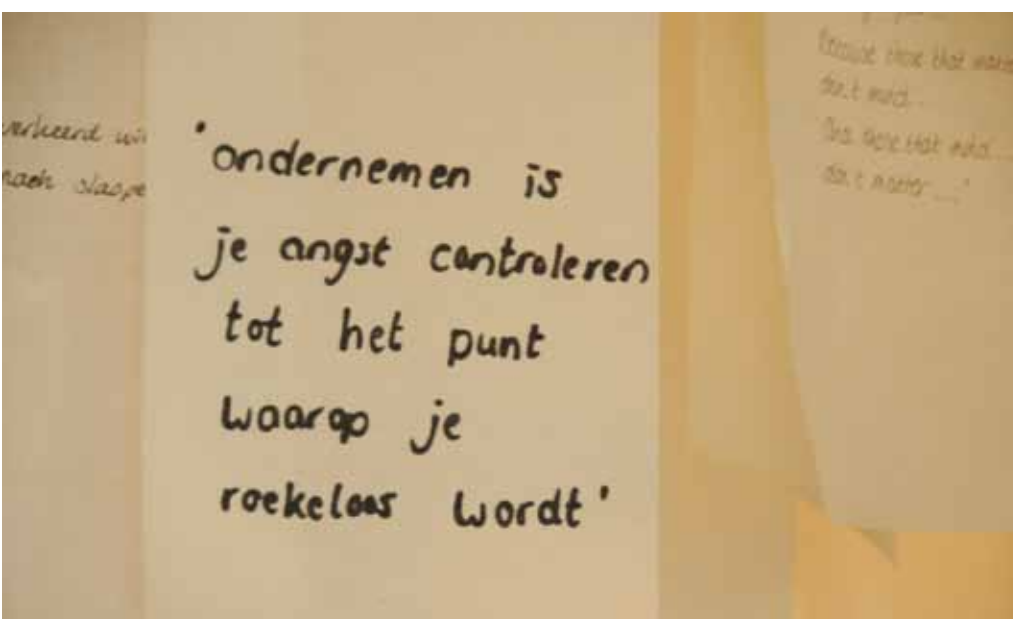
Eltjo Rendering: 'Ik was eerst sceptisch over de samenwerking, maar inmiddels ben ik positief. Dat heeft er vooral mee te maken dat de drie financiers hun achtergrond als ondernemer inzetten om de weg naar boven weer terug te vinden.'

**'Hopelijk verdienen de heren ooit zo veel geld dat ze het bedrijf in zijn geheel terug kunnen kopen'**

## Professionaliteit

Hans Jansen treedt op als woordvoerder en is ook aanwezig bij het interview met Klaas en Eltjo Rendering. Jansen geeft meteen toe dat hij geen verstand heeft van kwekerijen, maar dat hij met zijn achtergrond wel meerwaarde kan leveren voor de onderneming. Zijn stelling is kort en bondig: 'Meten is weten. Met onze bedrijfsmatige achtergrond kunnen we het bedrijf veel beter sturen op rendement.'

Jansen is weinig complimenteus over veel bedrijven in de agrarische sector. In zijn visie wordt dit soort bedrijven vaak voortgezet omdat de eige





Klaas Rendering



Etjo Rendering

naren eigenlijk niet anders kunnen en daarom zonder een goed plan of duidelijke visie doorgaan. De kwekerijsector is volgens Jansen niet veel anders. Natuurlijk zijn er bedrijven die goed aan de weg timmeren, maar te veel ondernemingen missen de professionaliteit om ook tot een goed financieel resultaat te komen. Anderzijds ziet Jansen wel dat Nederlandse boomteeltproducten van een hoge kwaliteit zijn en zeker ook in Duitsland een goede naam hebben. Jansen: 'Duitsland, Noordrijn-Westfalen, ligt hier om de hoek. Een markt met 15 miljoen consumenten. Dat gaat dus een belangrijke markt worden.'

## 'Grond kan niet gestolen worden en hoeft niet te worden verzekerd'

Over de keuze van het driemanschap om het bedrijf Rendering te financieren, is Jansen ook duidelijk: 'Er komen hier natuurlijk iedere dag huilers voorbij, maar de keuze om dit bedrijf te financieren was snel gemaakt.' Belangrijk aspect daarbij is volgens Jansen het feit dat het over grond gaat. Jansen: 'Grond kan niet gestolen worden en hoeft niet te worden verzekerd.'

### Plan

Ik vraag aan de neven of er iets aan de opzet van het bedrijf zal veranderen. Dat blijkt niet de

bedoeling. Rendering kweekte altijd een breed sortiment laanbomen en solitaire struiken en sierheesters en zal dat blijven doen. Wel verwachten de boomkwekers dat de soortenkeuze wat verschaald zal worden. Etjo Rendering: 'Ik denk niet dat we nog vijftien verschillende lindes moeten kweken.'

## 'Arbeidsverdeling over het seizoen is lastig in de boomkwekerij. Het is vier maanden seizoen tegen acht off-season'

Een duidelijke keus is al wel gemaakt om de cash-&-carry-functie uit te breiden.

Klaas Rendering: 'Omdat wij natuurlijk wat verder weg zitten van de belangrijke boomteeltproductiegebieden, moeten wij toch zorgen voor een grotere grijpvoorraad. Daaruit is eigenlijk een cash-&-carry voor de lokale hoveniers ontstaan. Daar willen we verder in doorgroeien.'

Verder is het de bedoeling dat op termijn ook de omvang van het bedrijf zal toenemen. De drie financiers hebben in de omgeving ongeveer dertig hectare die ingezet kan worden ten bate van het nieuwe bedrijf. De belangrijkste stappen op korte termijn zijn echter rust in de tent, de boel weer aan de gang krijgen en vooral ook synergie.

Een van de problemen met de oude bv waren de te hoge personeelskosten. Etjo Rendering: 'Wij hebben op onze top wel met 15 fte's in het bedrijf gezeten. Op het moment van het faillissement was dat teruggebracht naar ongeveer 10 fte's. Al deze mensen zijn nu opnieuw in dienst genomen, maar wel tegen een tijdelijk contract.' De bedoeling is dat het bedrijf gaat werken met een kleiner team vaste mensen dat in het afleverseizoen wordt uitgebreid. Hier doet zich al de eerste mogelijkheid van synergie voor. De drie financiers zijn naast mede-eigenaar van Rendering ook eigenaar van de Winterswijkse golfbaan. Het is mogelijk dat medewerkers van de golfbaan in de winter bijspringen op de kwekerij en andersom.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4347](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4347)