



'Met de juiste kruiwagens is het mogelijk'

Fred Willemsen (39) heeft Biologische Kwekerij Vollenberg geleidelijk overgenomen. Een tip voor toekomstboeren onder ons heeft hij wel: "Ga voor je droom." En aan boerenzonen en -dochters raadt hij aan er vooral eerst op uit te gaan: "Bekijk het van een afstandje, doe ervaring op bij andere bedrijven en beslis dan pas wat je wil."

Tekst: Elske Hageraats / Foto's: Dick Boschloo

Fred Willemsen groeit op op een conventionele boerderij. Samen met twee broers runt hij het familiebedrijf met akkerbouw, varkens en tuinbouw, waarbij Fred zich toelegt op tuinbouw. Daarnaast heeft hij acht jaar lang een deeltijd baan om vermogen op te bouwen en werkervaring op te doen. Op z'n 35e kiest hij voor een eigen bedrijf. Hij krijgt de kans Biologische Kwekerij Vollenberg over te nemen, een goedlopende witlofkwekerij in Grubbenvorst, vlakbij Venlo. Het biologisch telen is nieuw voor Fred. "Het klantgericht produceren en vermarkten trok mij aan. In de biologische sector ben je meer uniek en zit er een mooi verhaal achter je product."

André en Gerri Vollenberg zijn al jaren op zoek naar een opvolger. Hun dochters willen het bedrijf niet overnemen, al willen ze wel graag dat het wordt voortgezet. In 2012 gaan ze de samenwerking aan met Fred.

ANDRÉ VOLLENBERG.**GEEFT ZIJN BEDRIJF DOOR:**

"VOOR ONS IS DIT EEN FIJNE MANIER OM HET BEDRIJF DOOR TE GEVEN. ALS JE JARENLANG NAUW HEBT SAMENGEWERKT MET JE PERSONEEL EN ALLE KLANTEN IS HET NIET MAKKELIJK OM DAT IN ÉÉN KEER OVER TE DRAGEN AAN IEMAND ANDERS, JE VALT DAN MAKKELIJK IN EEN SOCIAAL ISOLEMENT. DE GELEIDELIJKE OVERDRACHT BIEDT DE MOGELIJKHEID OM GAANDEWEG EEN ANDERE INVULLING TE VINDEN. BOVENDIEN KON FRED NU HET PERSONEEL EN DE KLANDIZIE MEE KRIJGEN. VOORAL BIJ BIOLOGISCHE TEELT IS DE KLANTENBINDING HEEL BELANGRIJK. HET DUURT JAREN OM EEN GOEDE KLANTENKRING OP TE BOUWEN."

Ze tekenen een voorlopig koopcontract, met een aantal voorwaarden, zoals beoogd rendement, overname van het klantenbestand en voorbehoud van financiering. Gedurende een half jaar werken ze samen, zodat Fred de kneepjes van het biologisch telen in de vingers kan krijgen en kennis kan nemen van de bestaande klanten en potentiële nieuwe markten. Op 1 oktober 2012 wordt Fred eigenaar van de kwekerij. Hij koopt 6,5 hectare grond en alle bedrijfsgebouwen en machines, en wordt hoofdverantwoordelijke voor de grondwitlof, de buitenteelten, zoals aard-

appelen, valeriaan en paksoi, en de afzet van alle groenten. André houdt de overige 10,5 hectare twee jaar in deeltbouw. Vanaf 2015 neemt Fred deze grond in gebruik op basis van 6-jarige pacht. Daarnaast gaat zijn deel van het familiebedrijf (inmiddels gesplitst in drie verschillende bedrijven) vanaf 2013 in omschakeling naar biologisch. Zo heeft hij vanaf maart 2016 naast de bestaande 17 hectare van de kwekerij nog eens 19 hectare land met de status biologisch. Daarmee kan hij het teeltplan in toekomst rondgezet krijgen.

Om de overname te financieren moet Fred het vertrouwen winnen van de bank. Dat lukt vrij eenvoudig, dankzij het rendement dat hij heeft opgebouwd in het familiebedrijf, het in de loop der jaren gewonnen vertrouwen in hem als ondernemer en de haalbaarheid van rendement van Kwekerij Vollenberg. Er is flink wat werk aan de winkel. Om de arbeidsdruk te minderen is André sinds 2011 zijn klantenkring gaan afbouwen. Hij draait nog maar 50-60% van de oorspronkelijke omzet. Fred moet de verloren klanten terug zien te winnen. Hij houdt jaarlijks een witlof- en een paksoi-actie: zowel Ekoplaza als Fred doen iets van de prijs af. De winst is lager, maar er komen veel nieuwe klanten bij. De grootste afnemers zijn Ekoplaza en verschillende groothandels in de Benelux en Engeland. Fred teelt ook voor winkels, groentetassen en abonnementen. Bijna alles is besproken teelt. "Eerst vermarkten, dan pas telen. Een pallet te veel is erger dan een paar kilo te weinig, omdat er vóór de oogst al zo veel geld in zit. En de opbrengst is relatief laag."



Gelukkig kan Fred altijd bij André terecht voor vragen. Dat is fijn, want ondanks de goede samenwerking kost het overnemen van een bedrijf veel energie. "Bio-witlof was helemaal nieuw voor mij. 's Avonds ben je zo moe, je werkt 40 uur per week samen en dan heb je ook nog de financiële druk. Het eerste jaar moet je al blij zijn als je quitte draait!"

De ploeg medewerkers draait na de overname goed door. "Ik zorg voor de kwaliteit en de afzetmarkt, met het personeel erbij gaat de rest vanzelf." Dankzij de goede werkploeg kunnen Fred en zijn vrouw Nicole er af en toe even tussenuit. Dat is ook belangrijk. "Vakantie brengt z'n geld op, omdat je even kan ontspannen, om daarna fris door te gaan."

Fred ziet om zich heen dat mensen die direct de boerderij van hun ouders hebben overgenomen uiteindelijk vaak zijn gestopt. Het is belangrijk om je eerst te oriënteren op het soort bedrijf dat bij je past en wat je eigen interesses zijn. "Ga erop uit, bekijk het anders, van een afstandje en beslis dan pas wat je wil." En voor mensen die niet op een boerderij zijn opgegroeid: "Ga voor je droom en stop niet als er een kiezelsteentje in de weg ligt. Met de juiste kruiwagens is het mogelijk."