

# Het kwartje is gevallen

Ton en Conny Meiland van Meiland bv uit Hillegom hebben sinds halverwege de jaren tachtig een mooi bedrijf met pioenen, siergrassen en vaste planten. Ze waren op zoek naar een opvolger en vonden die verrassend dichtbij. Het is Eric Roelofswaard, die al vanaf zijn tienertijd in alle vakanties voor Meiland werkt. Samen met zijn vrouw Ivette Jong gaat hij de uitdaging aan.

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

**M**eiland bv werkt al lange tijd met producten die de afgelopen jaren alleen maar populairder zijn geworden: vaste planten, pioenen en siergrassen. Noem het geluk of visie, maar zeker is wel dat de zaken de laatste jaren flink in de lift zitten. “De vraag naar vaste planten is gegroeid, we verhandelen nu zo’n 150 soorten. In 2000 zijn wij omgeschakeld naar de teelt op speedcellen, daarmee liepen we voor op de rest van de markt”, vertelt Ton Meiland. “Elke vijf jaar houden we ons bedrijfsplan kritisch tegen het licht. Zo is het aandeel siergrassen uitgebreid omdat zich, naast de snij, klanten aandienen voor de teelt. We telen 1,5 hectare siergrassen voor onszelf en nog zo’n 0,5 hectare op contract. In totaal gaat het om dertig soorten. Verder telen we 2 hectare pioenen op contract, zo’n zestig soorten.” Het is duidelijk: Meiland bv is nog altijd in ontwikkeling. Dus zijn Ton en Conny bijzonder verheugd dat ze een opvolger hebben gevonden.

## ‘ZOON VAN’

Opvallend genoeg is die opvolger al jarenlang kind aan huis. Al vanaf zijn tienerjaren werkt Eric Roelofswaard in zijn vrije tijd bij Meiland. “Ik kwam hier terecht via mijn broer en heb altijd met veel plezier voor Ton en Conny gewerkt.





Orders klaarmaken, lekker knallen samen.” Een eigen bedrijf hebben, leek hem altijd al leuk, maar toch koos hij aanvankelijk voor een ander carrièrepad. “Na de MTS bouwkunde ben ik in de bouw gaan werken, dat heb ik twintig jaar gedaan. In vakanties werkte ik bij Meiland, puur voor de ontspanning. Met mijn handen bezig zijn, werken in de buitenlucht, heerlijk.” Lange tijd zag hij de kwekerij als ‘een mooie hobby’, maar de laatste tijd kwam daar verandering in. “Ik had het niet meer naar mijn zin in de bouw. Het onderwerp ‘bedrijfsovername’ kwam vaak ter sprake, zowel thuis met Ivette als samen met Ton en Conny. Toen een chauffeur mij aanzag voor ‘de zoon van’ leek het kwartje te vallen.” Hij besprak het nog eens thuis en opeens was de kogel door de kerk. “Veel onzekerheden zijn af te dekken en bovendien: wat is het ergste dat er kan gebeuren?”

Conny, Ton, Eric en Ivette zijn met elkaar in gesprek gegaan om de volgende stappen in het overnameproces door te spreken. “We waren er snel uit, hebben een vorm gevonden die voor ons allemaal aantrekkelijk is. De accountant heeft onze afspraken verder uitgewerkt.” Eric en Ivette nemen het bedrijf uiteindelijk in januari 2020 samen over. Op 1 januari 2017 zijn ze officieel toegetreden. Ivette werkt nog parttime in de bouw, op andere dagen doet ze de administratie voor Meiland bv. Conny werkt haar in. Ton en Eric delen de taken in de schuur, op het land en in de handel. “Dat gaat erg goed, we vullen elkaar aan.” Het is een bewuste keuze van de mannen om samen op de werkvloer aanwezig te zijn, zichtbaar voor klanten en medewerkers. “Op die manier ben je maximaal betrokken, het geeft een prettige dynamiek in het bedrijf. Medewerkers zien zo heel goed dat wij er elke dag weer helemaal voor gaan. Dat werkt aanstekelijk.”

#### NIET INPAKKEN

Wat Meiland bv onderscheidend maakt, is volgens de compagnons een combinatie van factoren. “We zijn flexibel, kunnen snel inspelen op klantwensen. We bieden een groot assortiment, wat we zelf niet telen, kopen we in bij andere kwekers om het pakket compleet te maken. En we zijn hier in Hillegom in het centrum van de handel zijn gevestigd.” Meiland bv levert de producten in zwarte bakken of kuubkisten. “Wij pakken niet

in en leveren geen producten op pot. Dat is een bewuste keuze. Inpakken is een vak apart, daar moet je een goed machinepark voor neerzetten en medewerkers voor inschakelen. Daar kiezen wij niet voor. Wij focussen ons volledig op de kwaliteit van ons product.” Daarmee maken ze blijkaar een goede keuze. “We zijn met onze klanten meegegroeid. Er is altijd meer vraag dan wij aanbod hebben. We hebben dit seizoen al ‘nee’ moeten verkopen.” Dat heeft voor een groot deel te maken met de marktontwikkeling. “De aandacht voor openbaar groen is gegroeid, daar liften wij op mee. Verder is het voordeel van siergrassen dat ze lang mooi zijn: van vroeg in het voorjaar tot ver in het najaar. Hun hoge sierwaarde maakt ze aantrekkelijk voor veel toepassingen, van openbaar groen tot particuliere tuinen.” Een groot deel van de teelt is gebaseerd op bestellingen van klanten. “Dat is een prettige manier van werken, we weten zeker dat we onze producten kwijtraken.”

Afnemers zijn exporteurs, kwekers, broeiers, postorderbedrijven en marktkooplui. De focus ligt op Europa, maar via de export gaan de producten van Meiland bv ook verder de wereld over. Hoewel niet veel klanten ernaar vragen, is duurzaam-

heid een belangrijk thema. “Wij hebben al lang geleden besloten om met zo min mogelijk middelen te werken. Planten krijgen toch een tik van het spuiten, ze worden er niet sterker van. En het kan met minder, dus waarom zou je meer gebruiken? De gifkast is dan ook bijna leeg.” De kwekers spuiten net na het planten een keer en daarna in principe niet meer. “De rest van het seizoen gebruiken we de schoffel, daar redden we het prima mee.” Tot nu toe vraagt slechts een van hun klanten om een lijstje met gebruikte middelen. “Blijkbaar leeft het nog niet zo erg bij onze afnemers. Het mooie is: als ze er wel om gaan vragen, zijn wij er al klaar voor.”

#### DIGITALISERING

Eric en Ivette zijn niet van plan om grote veranderingen door te voeren op het bedrijf. “We stappen in een goed lopend bedrijf en natuurlijk willen we behouden wat goed is. Op het gebied van digitalisering en social media kunnen we nog wel een slag maken. Zo zijn we bezig met onze website en willen we actiever worden op Facebook en Twitter. Niet zozeer om te groeien, want dat is niet ons doel, maar wel om onze naamsbekendheid en zichtbaarheid een impuls te geven. Op dat terrein valt nog wel wat te winnen.” ♦

*‘Planten krijgen toch een tik  
van het spuiten, ze worden  
er niet sterker van’*