

Greenity.debat

Met wie zitten we aan tafel?

Is ondernemen anno nu nog leuk? Ondernemers in het bollenvak hebben veel ballen in de lucht te houden. Strengere landeneisen, verdwijnende middelen, zieke bollen, zieke medewerkers... Voor sommige ondernemers is dat reden om het bedrijf te verkopen. Anderen geven juist extra gas. Stof genoeg om over te praten. Dat gaan we doen tijdens het tweede Greenity-debat op 10 januari. Op deze pagina's stellen we de debaters aan u voor.

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas



MARTIJN HEEMSKERK (43),
MEDE-EIGENAAR KWEKERIJ DAVELAAR

'Je kunt beter op de trein zitten, dan erachteraan rennen'

"Wij telen 7,5 hectare Crocosmia, zo'n 106 soorten, op onze kwekerij in Woudenberg. Om ons pakket compleet te maken, kopen we 1 hectare Crocosmia-bollen bij. In totaal zetten we via de export 7 miljoen bollen af in de Verenigde Staten, Engeland en Duitsland. Onze bloemen verkopen we via veiling Plantion en via de Duitse Veiling Rhein-Maas", vertelt Martijn Heemskerk. Hij vindt ondernemen 'nog iedere dag een uitdaging' en houdt van ontwikkeling. "Je kunt beter op de trein zitten dan erachteraan rennen. Dus is het zaak om scherp te blijven." Als enige kweker in de provincie Utrecht mist hij soms aansluiting met collega's. "Ik doe graag mee aan dit debat. Ik ben benieuwd naar de visie van vakgenoten." De uitdagingen zijn voor hem geen belemmering. "Ik hou er juist van als er altijd ontwikkeling is."

GERTJAN KLUMPENHOUDER (51),
ALGEMEEN DIRECTEUR FLOREX

'Van delen met elkaar, worden we allemaal beter'

Exportbedrijf Florex is gevestigd in het West-Friese Grootebroek en gaat al twee generaties mee. Gertjan Klumpenhouter: "Wij exporteren bollen voor de tuin naar landen in Europa en naar Rusland. Wij richten ons op tuincentra, doe-het-zelfwinkels met een tuinafdeling en agrishops." Florex heeft twintig vaste medewerkers, in de piekperiodes aangevuld met 45 tijdelijke krachten. Over zijn deelname aan het debat zegt hij: "Ik wil niet alleen halen, maar ook brengen. Wij hebben veel kennis van wat er leeft bij retailers, waar hun zorgen liggen. Die informatie delen wij graag. Naarmate het aantal spelers in de markt afneemt, hebben we elkaar harder nodig." Hij is benieuwd naar de uitdagingen en zorgen van zijn collega-debaters. "Veranderingen volgen elkaar sneller op, je moet keuzes maken. Welke keuzes maak je dan?"



WILBERT VAN BENTEM (35),
MEDE-EIGENAAR VAN BENTEM SIERTEELT

‘Ondernemerschap geeft vrijheid’

Als kleine jongen droomde Van Bentem er al van om het familiebedrijf over te nemen. Hij verkocht bloemen aan de deur en had zijn eigen hoekje land met tulpen. Vanaf 2007 draait hij officieel mee in het bedrijf, inmiddels hebben zijn ouders een rol op de achtergrond. “Wij broeien 23 miljoen tulpen per jaar, zo’n twintig soorten. Daarnaast kweken we 6.000 m2 perkplanten, wel honderd soorten.” De tulpen verkoopt hij via de veiling aan de retail. Voor de verkoop van het tuin- en perkgoed heeft hij een kwekerijwinkel bij zijn bedrijf geopend. “De winkel is jaar rond open. Klanten mogen zelf hun plantjes uitzoeken in de kas. In het voorjaar en in de zomer komen er honderden klanten per dag over de vloer. We zijn een bekende naam in de regio.” Inmiddels heeft hij vijf bloemisten in dienst. In de broeierij heeft hij twee vaste medewerkers. “In het seizoen komen daar nog dertig tijdelijke medewerkers bij.” Meedoen aan het debat lijkt hem uitdagend. “En goed voor mijn zichtbaarheid en mijn netwerk. Ik ben benieuwd waar mijn vakgenoten mee bezig zijn en wat we van elkaar kunnen leren.”



KITTY DE JONG (46), DIRECTEUR AGRO FLEUR SELECT

‘Leuk zo lang het je raakt’

Agro Fleur Select bestaat vijftig jaar. Zo’n vijftien jaar geleden nam Kitty de Jong het bedrijf van haar vader over. “Onze hoofdteelt is Nerine. Wij telen ongeveer 5 hectare voor de bol, 2,5 hectare bloemen buiten en nog 0,5 hectare in de kas.” De hoofdvestiging zit in Roelofarendsveen. “Daarnaast kweken we in Noordwijkerhout, Creil en Portugal.” Nerine is een exclusief gewas. Agro Fleur Select levert aan het hogere marktsegment, zoals luxe boekettenbezorger Bloomon. “Ons klantenbestand is internationaal, we leveren ook aan Amerika en Dubai.” De Jong heeft zes medewerkers in dienst. Een belangrijke motivatie om mee te doen aan het debat is om Nerine in de spotlights te zetten. “We werken er hard aan om Nerine zichtbaarder te maken. Het is een fleurig product dat vrolijkheid brengt in de vaak grijze herfsttijd. Inmiddels wordt Nerine steeds beter gewaardeerd.” Ze is, ondanks alle uitdagingen, enthousiast over het ondernemerschap. “Je moet dicht bij jezelf blijven en zelf nog goed begrijpen wat je aan het doen bent. Als het je niet meer raakt, moet je stoppen.”



MIKE WIT (24), MEDE-EIGENAAR WIT FLOWERBULBS BV

‘Continu op zoek naar vernieuwing’

Wit Flowerbulbs BV is gevestigd in het Noord-Hollandse Zijdwind. Mike Wit werkt samen met zijn vader, oom en een compagnon. “Wij kweken 115 hectare tulpen en broeien 10 miljoen tulpen. In totaal gaat het daarbij om zo’n veertig soorten.” De bollen vinden via de export internationaal hun weg naar de markt, de bloemen verkoopt Wit via de veiling. “Ik vind het gaaf om voor het familiebedrijf te werken. Ik hou van dit werk en als ondernemers zijn we continu op zoek naar verbetering. Welke zwakke punten zijn er nog? Die gaan we oplossen. We gaan ervan uit dat het altijd beter kan. Het mooie daarbij is dat we met z’n vieren zijn en dus altijd op elkaar kunnen terugvallen.” Ook hij erkent dat het anno nu niet altijd makkelijk is om bollenondernemer te zijn. “Ik ben ook erg benieuwd waar mijn collega’s in het debat tegenaanlopen. Dit is ook een mooie kans om elkaars standpunten te horen, zodat je je beter in de ander kunt verplaatsen.”



Het Greenity-debat vindt plaats op donderdag 10 januari op de locatie van de Mechanisatietentoonstelling in Vijfhuizen, in het Auditorium. Inloop vanaf 11.00 uur, het debat duurt van 11.30 tot 12.30 uur. Daarna is er een lunch voor alle aanwezigen en tijd om met vakgenoten na te praten. Om 13.00 uur gaat de beurs open. Het Greenity-debat is gratis toegankelijk, ook voor niet-abonnees. Bezoekers van het debat krijgen ook gratis toegang tot de beurs. Aanmelden kan tot maandag 7 januari. Stuur een mail naar info@greenity.nl met naam en telefoonnummer en vermeld in de onderwerpregel ‘Greenity-debat’.