

Gerberateler André Zuidgeest:

'Ondernemers moeten meer doen met



André Zuidgeest (links) tegen Cock van Bommel: "Ik zie mijn bedrijfsstrategie voor de middel-lange termijn als een schaakspel. Daar zitten veel uitdagingen in."

LTO Groeiservice kwam eind vorig jaar met de Gereedschapskist Ondernemen. Net als die voor licht, water, arbeid en energie, bevat deze 'toolbox' veel praktische en concrete tips voor tuinbouwondernemers. Gerberateler André Zuidgeest heeft meegewerkt aan het samenstellen van dit boekwerk.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

Door de schaalvergroting is de teler van vroeger tegenwoordig meer ondernemer. Dit vraagt meer kwaliteiten en kennis van zaken. LTO Groeiservice merkte een behoefte onder de leden om het ondernemerschap te ondersteunen. Met de goede ervaringen van eerder uitgebrachte Gereedschapskisten besluit de belangenbehartigingsorganisatie om een Gereedschapskist Ondernemer uit te brengen. Doel is om telers met elkaar in gesprek te laten gaan over ondernemerschap en in andere sectoren te laten kijken.

Concreet en toepasbaar

In een werkgroep, onder leiding van Cock van Bommel (toen nog werkzaam bij LTO Groeiservice en tegenwoordig venoot bij Elsman Marketing), zitten drie ondernemers en twee bedrijfsleiders. In goed overleg komen ze tot een vijftal thema's:

- **Blik in de spiegel;** zodat de teler kan kijken wie hij is.
- **De koers bepalen;** gaat over de strategie die je als teler volgt.
- **De organisatie op orde;** heeft te maken met de organisatiestructuur.
- **Het stuur stevig in handen;** gaat over de sturingselementen, zoals bedrijfsregistratie en de klimaat- en substraatcomputer, die je als teler in handen hebt.
- **De markt op;** hoe positioneer of profileer je je in de markt?

Verder vindt de werkgroep dat het boekwerk vooral heel toegankelijk moet zijn met concrete en toepasbare tips. Per onderdeel zijn nieuwe werkgroepen geformeerd om het betreffende hoofdstuk te maken. Begin dit jaar zijn vijf spraakmakende bijeenkomsten door het land gehouden om deze Gereedschapskist onder de aandacht te brengen. Steeds is een ander thema aan

de orde gekomen. Van Bommel: "Met de thema-avonden maak je de onderwerpen bespreekbaar. Zo zet je de ondernemers en bedrijfsleiders aan het denken. Vervolgens kunnen ze zelf aan de slag gaan met concrete tips in het boekje."

Van bouw- naar oogstfase

André Zuidgeest van Villa Gerbera in Honselersdijk teelt 3,4 ha gerbera's. Hij was een van de drie ondernemers in de werkgroep en vooral betrokken bij het hoofdstuk Visie en Strategie. Dat kwam doordat hij zelf bezig was met de volgende fase voor zijn bedrijf. Tijdens het samenstellen van het boekje zat de teler aan het eind van de bouwfase in de grafiek over de verschillende levensfasen. "Aan het eind van die fase stel je jezelf allerlei vragen. Wat ga je doen met je bedrijf? Wil je dit nog langer blijven doen nu de organisatie van het

bedrijf is neergezet? Wat wil ik nog meer, eventueel een nevenfunctie? Want behalve aan het bouwen aan je bedrijf moet je ook figuurlijk bouwen aan je persoonlijke kanten”, zegt de gerberateler.

De teler geeft aan dat hij het bedrijfsproces steeds blijft optimaliseren. “Als je het nog efficiënter wil doen, vooral op energiegebied, moet je uitbreiden. Toch heb ik dat niet gedaan, juist vanwege de hoge energieprijzen.”

De teler zit nu in de oogstfase. Hij heeft zijn doelen zowel zakelijk als privé bereikt. “Als je in de groeiende fase zit en het gaat goed, dan is iedereen ook scherp. Daarna is het moeilijk om scherp te blijven. Bovendien is het voor jezelf ook moeilijker om nieuwe doelen te stellen. Het bereikte niveau handhaven is net zo moeilijk als de weg er naar toe. Bijvoorbeeld het verbeteren van de arbeidsprestatie gaat in de groeiende lijn vaak makkelijker. Als de groei eruit gaat, is dit lastig in de organisatie”, weet de teler.

Onderscheidend met bruine soort

Zuidgeest wil zoveel mogelijk bloemen produceren van bovengemiddelde kwaliteit tegen een zo laag mogelijke kostprijs. De grootbloemige gerbera's worden voor het grootste deel voor de klok verkocht, maximaal 30% verkoopt hij direct aan handelaren. Dit percentage is hoog voor grootbloemige gerbera's, maar geeft wel zekerheid voor de prijsvorming.

“We proberen ons te onderscheiden met exclusieve dingen. Dit jaar hebben we drie nieuwe soorten erbij. De bruine gerbera, waarmee we de enige in Nederland zijn, vindt in de herfst gretig aftrek. We kunnen de productie van deze gerbera dus makkelijk via bemiddeling verhandelen. Toch willen we er iedere dag mee voor de klok zijn.”

Het bedrijf levert een mix van gerbera's van goede kwaliteit uit grote en kleine vakken. De gerbera's, die iedere dag geoogst worden, zijn binnen 24 uur weg. Zuidgeest: “We werken bewust niet met een sorteermachine. De capaciteit van een sorteermachine is te klein voor ons bedrijf. Bovendien werken we met veel Nederlandse mensen, die voor de middag klaar zijn met oogsten en na de middag gaan sorteren en verpakken. Hierdoor zijn onze gerbera's dagvers.”



In de Gereedschapskist Ondernemen zitten veel kennis en praktische tips. Het boekwerk is nog te bestellen bij LTO Groeiservice.

Bedrijfsstrategie als schaakspel

Zuidgeest ziet zijn bedrijfsstrategie voor de middellange termijn als een schaakspel. “In een schaakspel zitten veel uitdagingen.” Zijn uitdaging en zijn drijfveer is het neerzetten van een goede organisatie, waarin mensen het naar hun zin hebben. Op de tweede plaats komt de goede kwaliteit van het product.

Ieder jaar stelt deze teler zich nieuwe doelen om bepaalde zaken aan te pakken. Dat plan van aanpak maakt de ondernemer samen met zijn twee bedrijfsleiders. “Als ik bijvoorbeeld een betere kwaliteit wil, moet dat uiteindelijk wel tot uitdrukking komen in de middenprijs.”

De teler heeft ook meegedaan aan de Tuinbouw Masterclass, van waaruit hij concreet met het ondernemerschap bezig is geweest. “Ik heb de Gereedschapskist Ondernemen helemaal doorgelezen. Het is een goed boekje met zaken die je kunt toepassen op je eigen bedrijf.”

SMART-methode

In het boekje staat de SMART-methode beschreven. Zuidgeest heeft daar zelf ook mee gewerkt. Voordat de teler naar het huidige nieuwe bedrijf ging, telde hij gerbera's op een bedrijf van 9.000 m² in Poeldijk. Daar verkocht hij al 30% van zijn productie rechtstreeks aan de handel. In de nieuwe situatie was het de vraag of dat op grotere schaal ook haalbaar zou zijn. Daar hoopte Zuidgeest eigenlijk wel

op, omdat hij verwachtte daarmee de vraag van de handelaren beter te kunnen invullen. Met de SMART-methode heeft hij toen een aantal punten op een rijtje gezet. “We willen niet meer dan 30% rechtstreeks verkopen, anders is er te weinig of geen product om te veilen. De koper voor de klok wil ook iedere dag zekerheid dat hij het product kan kopen.”

Hij vervolgt: “Na een half jaar zag ik dat we bepaalde punten moesten schrappen, anders kwamen we boven de 30% uit. Tegen bepaalde handelaren hebben we daarom gezegd dat het niet interessant was om hen te leveren, omdat ze niet stabiel in hun afname waren. Na een jaar hadden we de 30% nog niet bereikt. Dat gebeurde pas na anderhalf jaar.”

Doel van de Gereedschapskist Ondernemen is om telers met elkaar in gesprek te laten gaan over het ondernemerschap. In deze toolbox zitten veel kennis en praktische tips. Voor telers is het zeker nuttig het boekje te lezen en er zelf mee te werken. Gerberateler Zuidgeest heeft een bijdrage geleverd aan het samenstellen ervan. Hij heeft niet alleen veel nuttige informatie uit deze tool gehaald, maar zelf ook met de beschreven SMART-methode gewerkt.

SAMENVATTING