

# 'Al plussend en minnend naar het beste bedrijf'

**Troschrysenteler Harry Wubben uit Nootdorp coördineerde zelf de bouw van zijn nieuwe bedrijf van zes hectare glas. Hij stuurde het bouwproces tot in detail. Dat was veel werk, maar spijt heeft hij er niet van. "Ik heb precies het bedrijf gekregen dat mij voor ogen stond. Bij de huidige stand van de techniek is dat ook nog het min of meer ideale chrysantenbedrijf".**

TEKST EN BEELD: JOS BEZEMER



Harry Wubben: "De creativiteit van de aanbieders nooit afremmen".

Harry Wubben stond in 2001 niet voor de eerste keer voor de opdracht een nieuw bedrijf te realiseren. In 1989 bouwde hij

elders in Nootdorp zijn eerste bedrijf van 18.000 vierkante meter. Het moest verkasen voor woningbouw. Met het oog daarop kocht hij aan de Langelandseweg 8,5 hectare grond, waarop in 2002 het nieuwe bedrijf werd gebouwd.

## Veel rekenwerk

Vooraf aan de investering ging veel rekenwerk, vertelt hij. "De marges bij troschryasant zijn erg klein. Een paar centen meer of minder uit de markt kan het verschil betekenen tussen rode en zwarte cijfers. Mijn vrouw en ik hebben indertijd ook andere teelten overwogen, maar we zijn toch verder gegaan in de troschryasanten. Daarna hebben we ook nagedacht over een kas van drie hectare.

Na rekenwerk bleken de mogelijkheden om rendement te draaien op zes hectare groter dan op drie hectare. De vaste kosten per eenheid product dalen en je werkt efficiënter. Dat is nodig, bij de troschryasant komt het niet gauw uit de markt: je moet de kostprijs bewaken en grote aantallen produceren".

Harry Wubben besloot zelf de bouw te coördineren. De basis stond al vroeg vast: een mooie vierkante kas, 250 meter lang en 240 meter breed. "De paden links en rechts van het hoofdpad zijn met 117 meter langer dan de gebruikelijke honderd meter. Maar technisch was het te doen. Verder wilden we met tussengevels voldoende vakken kunnen maken, om goed en flexibel plannen mogelijk te maken. Met dit ruwe idee in het achter-

hoofd zijn we gaan stoeien met schetsjes, begrotingen, offerte-aanvragen en prijzen".

## Negen onderdelen

Het plan werd in negen onderdelen gehakt: de financiering (1), grondwerk en drainage (2), de kas (3), beton en bedrijfsruimte (4), de scherminstallatie (5), verwarming en CO<sub>2</sub> (6), stroom, assimilatiebelichting, regeltechniek en water (7), oogstmachines en intern transport (8) en de spuitinstallatie en de dakwasser (9). "Stroom, assimilatiebelichting, regeltechniek en water hebben wij geclusterd. Tussen die zaken is veel samenhang vereist, je kunt ze niet apart gaan benaderen. Voor elk van de onderdelen is daarna een bestek opgesteld en zijn twee of drie offertes aangevraagd. De aanvragen werden zo opgesteld dat de offertes goed vergelijkbaar zouden zijn en de toeleveranciers hebben hun offerte mogen toelichten. "Samen met een stagiair heb ik niet alleen collega-bedrijven bezichtigd, maar ook bedrijven van potentiële toeleveranciers bezocht. Je krijgt dan een betere indruk dan wanneer je alleen met de tegenwoordiger praat".

## Creativiteit niet afremmen

Bij het beoordelen van de offertes kende Harry aan de verschillende onderdelen gewichten en 'plussen' en 'minnen' toe. "Je dwingt zo jezelf een offerte heel kritisch te analyseren. Niet altijd kreeg de prijs het meeste gewicht of een grote plus. Het was sowieso een kunst om ver-



## Liefhebbers



Zaterdagmiddag liep ik bij de wielervedclub Kees tegen het lijf. Kees is directeur-eigenaar van een gerenomeerd handelshuis en heeft ook fietsende kinderen. "Mooi weer Kees."

"Zeg dat wel, verdienen je nog wat?"

"Jij weet toch ook wat de tros gaat?"

"Altijd klagen die tuinders, je moest eens weten wat wij mee maken."

Ik keek hem vragend aan.

"Ik heb mooie, grote klanten, hele grote en het is hartstikke druk. Maar realiseer jij je wel dat ze alleen maar zaken willen doen als ik het goedkoopste ben. Bovendien moet alles kloppen anders heb je een probleem. Met mijn uitbetaalprijs moet ik ook mee kunnen, anders raak ik mijn leveranciers kwijt en daar zit ik mooi tussenin. Maar we gaan weer bij bouwen, want we groeien hard en je moet mee natuurlijk. Ik zoek voor volgend jaar nog zo'n 25 ha tros en 10 ha losse tomaten, weet jij nog liefhebbers?"

"Nog een biertje, Kees?"

"Ja graag, of zal ik ze halen, want met die prijs komt het niet goed. De prijs is het enige wat telt, wil je tenminste zaken doen."

Teruggekeerd met de bestelling ging ik er eens goed voor zitten. "Is het echt alleen de prijs, Kees?"

"Ja Peet, echt waar. Dat is de realiteit, zo werkt het."

"Maar Kees, hoe moeten wij onze toko dan draaiende houden?"

"Nou, gewoon besparen, op de inkoop en zo."

"Samen werken aan nieuwe producten en maatwerk leveren. Dat zijn toch kansen Kees?"

"Dat willen ze niet en kost veel energie. Bovendien weet je niet zeker of het lukt," zei Kees zuchtend. "Peet, uitbreiden en kosten besparen. Dat moet je doen. Jij vindt ook wel weer liefhebbers die hard werken voor weinig, dat heeft toekomst."

"Kees, dat houdt toch een keer op, welke zot stapt daar nog in?"

Kees, haalde zijn schouders op en meldde dat de nieuwbouw was aanbesteed.

Tijdens het avondeten vroeg onze jongste wat liefhebber betekende. "Graag voor niks werken", hoorde ik mijzelf zeggen.

Peter Klapwijk

gelijkbare offertes los te peuteren en tegelijk de creativiteit van de aanbieders niet af te remmen.

Gaande een proces worden soms fraaie oplossingen ontwikkeld die van tevoren niet kunnen worden bedacht. Je moet de aanwezige creativiteit nooit op grond van prijsoverwegingen of een dichtgetimmerd bestek onmogelijk maken. Bij de financiering zagen we het al. Het is onze ervaring dat de ene bank dat product beter op maat van de ondernemer, zijn vraag en zijn bedrijfsprocessen weet te maken dan de andere. Het gaat niet alleen om de laagste rente".

### Aanzienlijke besparing

Nog een voorbeeld van creatief maatwerk werd de aanvoer en de distributie van elektriciteit. Meestal komt stroom op één punt vanaf het openbare net binnen, waar het wordt omgevormd en verdeeld. Harry Wubben liet een installatie van 10 kilovolt aanleggen en op zes punten, buiten de kas, transformatoren installeren. "Daarin vindt de omvorming plaats, waarna de elektriciteit naar de belichtingsinstallatie van 400 volt met armaturen van 600 watt wordt geleid. Het omvormen vindt daardoor heel dicht bij de armaturen plaats. Dat bracht een aanzienlijke besparing op dure koperleidingen".

### Betere beslissingen

Een kostprijsanalyse van het coördinatie-werk heeft Harry Wubben niet gemaakt. "Het coördineren was een jaar lang mijn dagelijkse werk. Ik heb me er voor vrijgemaakt. Dat moet ook kunnen, anders moet je er niet aan beginnen. Je kunt het coördineren aan een bureau uitbesteden.

Maar bij elk vraagstuk dat zich voordoet, moet je zelf de beslissingen nemen, een bureau kan dat niet voor je doen. Ik heb mezelf dus bureaunkosten bespaard. Daar tegenover staat dat ik er zelf veel tijd in heb moeten steken, maar dat zijn geen out of pocket-kosten. Dit was het belangrijkste voordeel: als je zelf de processen grotendeels stuurt, kunnen je beslissingen beter zijn. Je bent immers tot op detailniveau op de hoogte. Op die manier heb ik het bedrijf gekregen dat mij voor ogen stond.

Door steeds ter plekke het werk te sturen, sloten de werkzaamheden ook in logistiek opzicht op elkaar aan. De kas is vlot gebouwd en onvoorziene facturen of facturen voor meerwerk heb ik niet gezien". Alleen voor het hoofdstuk energie nam Harry een adviseur in de arm. "Dat vraagt te veel specialistische kennis. De verwarmingsinstallatie, de warmtekracht-koppeling, de liberalisering van de gasmarkt die eraan kwam, het terugleveren van stroom... Die kennis heb ik niet. Ik heb het overgelaten aan Willem Bijlsma. Die heeft bovendien uitstekende ingangen bij de energieleveranciers".

### Samenvatting

Troschrysenteler Harry Wubben coördineerde zelf de bouw van zijn nieuwe bedrijf. Tegenover kostenbesparingen staan veel uren extra arbeid, maar ook betere beslissingen tijdens de bouw. Het heeft uiteindelijk geleid tot een bedrijf dat heel precies op eisen en wensen van Wubben is afgestemd.