

Vitro Westland, één van de grote jongens in de groene sector. Het bedrijf uit Rijswijk is gespecialiseerd in het vermeerderen van vaste planten. Dat gebeurt niet alleen in Nederland, maar ook in Polen en Turkije. Voor Johan (37), Maurice (35) en Leon (32) van Erven de uitdaging om alle activiteiten in goede banen te leiden. De jonge ondernemers hebben dit jaar de eerste aandelen in het familiebedrijf op hun naam staan.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Een mooier moment om met Leon, Johan en Maurice – twee broers en een neef – te spreken over bedrijfsovername is er niet. De drie mannen worden dit jaar officieel aandeelhouder van het succesvolle Vitro Westland. De 70-jarige Piet van Erven, de vader van Maurice, treedt uit het bedrijf en dat betekent dat zijn aandelen op naam van de drie opvolgers komen te staan. Samen met Dirk van Erven (de vader van Johan en Leon) en Gert van Eijk-Bos runnen zij de zaken op het weefselkweekbedrijf. Ook Piet is nog dagelijks op de zaak te vinden. “Hij is het manusje van alles”, vertelt Leon. “Bovenal is hij de teeltspecialist. Hij heeft de tuin altijd draaiende gehouden. Die verantwoordelijkheid ligt nu bij Maurice. Ik houd mij hoofdzakelijk bezig met de verkoop, het lab en de inkopen, Johan zorgt voor de productie en afzet van de potorchideeën, Gert is de weefselkweekspecialist en mijn vader woont bij het bedrijf in Polen.”

GERBERA'S

Op papier zijn Leon, Johan en Maurice nog werknemer. De verantwoording om het bedrijf en de 160 man personeel draaiende te houden, dragen zij al langer. De jonge ondernemers hebben de onderneming van begin af aan groot zien groeien. Vitro Westland is in 1986 opgericht en is ontstaan uit Gebr. Van Erven, een snijbloemenbedrijf. De broers Piet en Dirk van Erven teelden oorspronkelijk gerbera's. Later zijn zij zich gaan toeleggen op de veredeling van eigen soorten, een klus die voorheen aan derden werd uitbesteed. De gerberaveredeling werd kleinschalig opgepakt in een laboratorium in de garage bij het woonhuis. Drie jaar later werd het huidige laboratorium naast de kwekerij gebouwd. Het bedrijf groeide echter zo hard dat tevens uitbreiding werd gevonden in een productielocatie in Polen. Samen met collega-bedrijf Florist werd aldaar een lab opgericht voor het veredelingswerk.”

In 1993 deden de eerste vaste planten hun in-

trede bij Vitro Westland. “We zijn in contact gekomen met Luc Klinkhamer”, vertelt Maurice. “Hosta's waren de eerste planten waarvoor we weefselkweekmateriaal produceerden en toen is het balletje gaan rollen. Wat begon in een schuurtje onder het huis, is uitgegroeid tot het bedrijf dat het nu is. We leveren wereldwijd een assortiment van A tot Z. Op een gegeven moment is de verkoop zo goed gaan lopen dat we besloten het opkweken van de vaste planten ook in eigen hand te houden. Daarmee is de gerberateelt ruim tien jaar geleden verdwenen en heeft plaats gemaakt voor de opkweek van de vaste planten. Wat betreft het opkweken van vaste planten kunnen wij ons nu onder de grote jongens scharen.” In '97/'98 heeft Vitro Westland een derde productielocatie bijgebouwd voor de weefselkweek. Dit bedrijf staat in het Turkse Antalya, vanwege de goedkope arbeid. Vijf jaar geleden vond een uitbreiding plaats op de vestiging in Polen. Partner Florist ging eruit en het lab werd uitgebreid. Later werd er tevens een kwekerij bijgebouwd. Maurice: “Vitro Warschau is nu zelfs groter als de Nederlandse locatie, maar Westland blijft de hoofdvestiging.”

TUINBOUWSCHOOL

De kracht van Vitro Westland is dat het bedrijf alles in eigen hand houdt. “We bepalen zelf hoe snel iets gaat en kunnen de kwaliteit waarborgen”, aldus Leon. De ondernemer is net als zijn broer en neef opgegroeid op het bedrijf. “Wat begon met spelen, werd later werken. We zijn altijd vrij gelaten in onze keuze.

.....
‘Het ondernemerschap is een 24/7 functie, je bent er altijd mee bezig’
.....

Toch was het voor mij van begin af aan duidelijk dat ik het bedrijf in wilde. We hebben alle drie op de Tuinbouwschool gezeten en zijn begonnen met het simpele werk. Door de jaren heen hebben we ons ontwikkeld tot waar we nu zijn.



V.l.n.r. Maurice, Leon en Johan van Erven: “We hebben

‘Niets mooi

Waar je interesse lag, daar kreeg je de ruimte om jezelf te ontwikkelen.” Datzelfde geldt voor Maurice. “Mijn interesse voor het bedrijf was al snel gewekt. Ik heb via stages wel elders gewerkt, maar nooit echt de gedachte gehad om iets anders te gaan doen. Het voordeel van deze snelle keuze is dat we het bedrijf hebben zien opgroeien. We weten hoe alles in elkaar steekt.”

Bij Johan verliepen de zaken iets anders. Na zijn studie heeft hij twee jaar thuis gewerkt, maar hij zag zichzelf niet continue op de tuin lopen. “Ik wilde meer van de wereld zien, dus besloot ik toch wat anders te gaan doen. Ik ben vervolgens tien jaar vertegenwoordiger geweest bij een bedrijf dat technische installaties bouwt voor de tuinbouw. Dat werk vond ik heel leuk, maar ergens bestond nog steeds de drang om eigen ondernemer te zijn. In 2004 ben ik terug gekomen in het bedrijf. Vitro West-



het bedrijf zelf zien opgroeien'

er dan familiewerk voortzetten'

land was toen net begonnen met de teelt van Phalaenopsis, de potorchideeën. Deze stonden tussen de vaste planten, maar dat voegde niet samen. Er werd besloten om een apart productiebedrijf op te richten. Dat is mijn afdeling geworden. Ik ben de bedrijfsleider van VE Orchidee en coördineer de productie en afzet. Daarnaast ben ik, vanwege mijn achtergrond, binnen Vitro Westland verantwoordelijk voor alle technische zaken."

AANVAARDING

Gezamenlijk hebben de mannen de dagelijkse verantwoordelijkheid bij Vitro Westland. Gert is de weefselweespecialist en Dirk is financieel directeur. Leon: "Hij is nu 63 en heeft in vergelijking tot Piet nog zeven jaar te gaan. Hij is nog volop actief op managementgebied. In het begin had hij er moeite mee om dingen uit handen te geven. Dat is ook een beetje familie-eigen." Broer Johan kan dat beamen: "We

vinden het moeilijk om te delegeren. Als je iets zelf doet gaat dat het beste. Nu mijn vader in Polen zit ligt de dagelijkse leiding automatisch al meer in onze handen. Het vertrouwen in zijn zoons en neef is er inmiddels. Ook Gert (55) is al lang geen buitenstaander meer." Het voordeel van een familiebedrijf is volgens de mannen dat je taken makkelijk kunt overdragen. "Nadeel daarentegen is dat we best wel eens een aanvaring hebben door verschil van inzicht. Je bent familie en daardoor opener naar elkaar toe. Tegelijkertijd zetten we dingen ook makkelijk aan de kant, waardoor het nooit hoog oploopt."

Het ondernemerschap betekent volgens Leon, Maurice en Johan een 24/7 functie. "Veel besluiten worden aan de grote tafel in huis genomen", vertelt Maurice. "Je bent er gewoon altijd mee bezig. Voor ons is dat geen belasting. Werk is hobby, dat is zo gegroeid." Maurice heeft zelf

drie kinderen, Leon heeft een dochter en ook Johan heeft twee kinderen. Met een familiebedrijf valt dat volgens de mannen redelijk goed te combineren. Maurice: "We wonen dicht bij het bedrijf en kunnen indien nodig makkelijker een keer weg, aangezien we zelf de verantwoordelijkheid dragen. Zelf reis ik af en aan naar ons bedrijf in Polen. Dankzij de hulp van mijn vrouw en ouders kan ik dat combineren met mijn gezin. Of ik dat in de toekomst blijf doen? De tijd zal het leren." Over de toekomst zijn de jonge ondernemers het overigens eens: met zijn drieën verder groeien. "De kwekerij voor de potorchideeën zit in Nootdorp. Het plan is om de twee bedrijven in Nederland vroeger of later samen te voegen. Verder vindt er in de vaste plantensector steeds meer directe handel plaats en daar zullen we op inspelen. Door het sortiment vernieuwend te houden en de kwaliteit zo hoog mogelijk zijn we klaar voor de toekomst."