

‘Ik maak behoorlijk veel uren’

Een druk baasje, zo mogen we Jean-Pierre van der Peijl (32) uit Zundert wel noemen. Tot tien uur 's avonds werken is bij hem niet ongewoon en als de volgende morgen om zes uur zijn wekker gaat heeft hij er weer net zo veel zin in. De jonge plantenkweker teelt op 5,4 ha grond 140 verschillende sierheesters. Het bedrijf is onlangs verhuisd, waardoor Jean-Pierre eindelijk zijn toekomstplannen waar kan maken.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

In het Brabantse Zundert, tegen de Belgische grens, vinden we het nieuwe onderkomen van Van der Peijl Tuinplanten. Met gepaste trots laat Jean-Pierre de 7,4 hectare grootte kwekerij zien. Het is een locatie waar hij mee verder kan. “Deze regio is aangewezen als boomteelt ontwikkelingsgebied”, vertelt Jean-Pierre. “Dat betekent dat wij 4,5 ha van onze grond mogen bebouwen. Momenteel staat er 1,3 ha glas en een schuur van 1.000 m². Daarnaast zijn we een nieuwe kas aan het bouwen, die nog deze maand gereed moet zijn.” Uiteindelijk hoopt de jonge ondernemer de ruimte van zijn nieuwe kwekerij, waarvan nu nog 1,7 ha grond wordt verhuurd, optimaal te benutten. Dat is een stuk groei die hij in zijn toekomstplannen heeft meegenomen. “Sommige kwekers willen klein blijven, ik niet. Voor de moeilijkere teelten is het misschien mogelijk om op kleine schaal te blijven produceren, maar voor mijn assortiment is schaalvergroting de toekomst.”

TUINCENTRA

Het huidige assortiment van Van der Peijl bestaat onder andere uit Hortensia, Skimmia, Viburnum, Photinia, Prunus en Rhododendron. In totaal worden 140 artikelen geproduceerd, waaronder enkele nieuwigheden. “We hebben twee exclusieve soorten, waarmee we ons onderscheiden. Verder is het vooral de breedte van het assortiment dat het interessant maakt voor afnemers. Zij kunnen alles op één plek halen. Bovendien hebben we, in tegenstelling tot een paar jaar geleden, nu jaarrond productie. Alleen in december en januari ligt het vrijwel stil, want dan wordt er in tuincentra niets verkocht. Waar onze producten heen gaan? Tuincentra in Nederland. Intratuin is onze grootste afnemer en dat is mede te danken aan het feit dat we veel beurzen draaien,

zoals Plantarium en GrootGroenPlus. Daarnaast ga ik zelf regelmatig bij klanten langs en doen we veel aan PR via onze website, folder en mailings. Het is een kwestie van communiceren met de klant.”

.....

‘We waren het bijhuren van grond en tunnels helemaal beu’

.....

Van der Peijl Tuinplanten begon 35 jaar geleden in Bavel, waar vader Alex coniferen teelde in de volle grond. Dat betekende veel sjuwwerk, daarom werd 20 jaar geleden de overstap gemaakt op potten. Toen Jean-Pierre op 19-jarige leeftijd klaar was met de Middelbare Tuinbouwschool, ging hij thuis aan de slag. “Sindsdien zijn we steeds meer aantallen gaan maken en hebben we het bestaande assortiment aangevuld met meerdere potmaten. Drie jaar geleden hebben we een nieuwe potmachine gekocht, waarmee we potten tot 10 liter kunnen produceren. Bijna alles van eigen kwekerij potten we nu over. Hiervoor gebruiken we geen restpartijen, maar alleen de zwaarste artikelen van de 2 liter potten. Anders is het risico op kwaliteitsverlies te groot.”

VERHUIZING

De ouders van Jean-Pierre, Alex en Lian, zijn ook nog veel op de kwekerij te vinden. Zij hebben twee kinderen. Jean-Pierre: “Mijn zus geeft niks om de plantenteelt. Ik daarentegen heb nooit iets anders gewild. Na drie jaar havo kwam ik erachter dat ik mijn mavo-diploma op zak had en dat was voldoende voor de Middelbare Tuinbouwschool. Eenmaal klaar met school ben ik als werknemer in het bedrijf

begonnen. Met het toetreden tot het bedrijf hebben we bewust nog even gewacht, we waren eerst op zoek naar een andere locatie.” Toen Jean-Pierre 22 was, inmiddels alweer tien jaar geleden, begon verhuizing echt te spelen. Op de oude kwekerij in Bavel was uitbreiden niet meer toegestaan. “Ze wilden ons niet wegkopen, maar ook geen bouwvergunning afgeven. Uiteindelijk hebben we een overeenkomst gesloten, waarbij zij onze grond overnamen als wij een nieuwe locatie hadden gevonden. Geen vetpot, maar beter dan nog jaren in onzekerheid te moeten ondernemen. We zaten daar vast en moesten elders tunnels en grond bijhuren. Dat waren we na een paar jaar helemaal beu. Zo'n 5,5 jaar geleden kwamen de plannen voor verhuizing op tafel en zeker 3,5 jaar hebben we actief gezocht naar een geschikte locatie. We zijn met negen plekken bezig geweest, eerst in Bavel, omdat we daar ook ons sociale leven hadden. Het was dan ook best een moeilijk besluit om naar Zundert te gaan, maar doordat we er al zo lang mee bezig waren hadden we de moed dat we iets in Bavel zouden vinden al opgegeven.”

OVERNAMEPLANNEN

Toen de locatie in Zundert te koop kwam, was de keuze voor Jean-Pierre en zijn ouders redelijk snel gemaakt. “Ik heb er eerder stage gelopen”, vertelt Jean-Pierre. “Vroeger keek ik heel erg op tegen dit bedrijf. Het is mooi om hier nu zelf te zitten. Voor onze klanten is het een centralere ligging en wij hebben weer volop mogelijkheid tot uitbreiden. Afgelopen half jaar is de bestaande kwekerij in Zundert al verdubbeld.” Met het besluit om te verhuizen werden samen met een boekhouder ook de overnameplannen uitgewerkt. Deze werden voorgelegd aan de Rabobank en geaccordeerd. In januari 2007 kwam Jean-Pierre in de zaak. Zijn vader is 57 en doet langzaam een stap terug. “Hij ondersteunt mij in de kwekerij en zorgt nog voor de laatste productie op de kwekerij in Bavel. De verkoop ligt al zo'n zeven of acht jaar bij mij en ook met al het computerwerk bemoeit mijn vader zich niet meer. Mijn moeder verzorgt de boekhouding en helpt met stekken. De samenwerking met mijn ouders is altijd hartstikke goed gegaan. We hebben nooit ruzie en tot nu toe elk jaar nog meer omzet.”

Dit laatste ligt geheel in de lijn met de visie van de jonge ondernemer. “Ik heb een 15-jarenplan in gedachten. In die tijd wil ik graag de kassen uitbreiden en de 1,7 hectare die we nu nog verhuuren zelf gebruiken. Verder is het vooral belangrijk dat je blijft meedenken met de klant. Vraag wat hij wil en hoe. De tijd dat alles kon



Jean-Pierre van der Peijl: 'De tijd dat alles kon blijven zoals het was is voorbij'

blijven zoals het was is voorbij. Je moet luisteren naar de klant en jezelf niet blind staren op de eigen kwekerij. Wanneer je verder een goede ondernemer bent? Als je volledig achter je bedrijf staat, niet te lui bent om te werken en vol overgave je werk doet. Daarnaast is goed inzicht in de markt en contact met de klanten enorm belangrijk. Zorg dat mensen op je kwekerij komen kijken en ga er zelf op uit." Zelf lijkt de jonge ondernemer aardig op de goede weg, al mag hij nog iets zakelijker zijn, zegt hij zelf. "Dat gaat al steeds beter, maar ik ben teveel een

goedzak en dan moet je oppassen dat mensen daar geen misbruik van maken."

TIJD MAKEN

Zoals gezegd is Jean-Pierre een druk baasje. "Ik maak belachelijk veel uren en werk vaak tot tien uur of half elf 's avonds. Zeker nu we nog aan het bouwen zijn is het extreem druk. Wat mijn vrouw daar van vindt? Janneke kent me niet anders. Zelf zit ze ook niet stil. Zij helpt met de administratie en werkt tevens drie dagen per week als directiesecretaresse bij een bouwbe-

drijf. Bovendien hebben we een dochtertje, Jelke. Voor je gezin moet je tijd vrij maken. Op vrijdagavond werk ik niet, op zaterdag stop ik uiterlijk om half vijf en zondag is vrij." Wat betreft de toekomst ziet Jean-Pierre het positief in. "De tuincentra zijn de crisis aardig ontlopen, dus kansen zijn er genoeg. Probleem is in mijn ogen wel de overheid. Het verkrijgen van vergunningen duurt veel te lang, heb ik inmiddels zelf mogen ervaren. Ze willen de economie stimuleren, maar ze doen ook zo hard hun best om het je moeilijk te maken."