

85 JAAR C.S. WEIJERS & ZONEN B.V.:

‘Klanten zijn altijd op zoek

Wat begon met de dahliateelt is uitgegroeid tot een dynamische groothandel midden in de Bollenstreek. C.S. Weijers & Zonen B.V., specialist in bijzondere bol- en knolgewassen, viert dit jaar haar 85-jarig jubileum en dat gaat gepaard met een flinke bedrijfsuitbreiding. Eén ding is duidelijk: met de vierde generatie aan het roer is het einde nog niet in zicht. ‘Wij zien de toekomst met vertrouwen tegemoet.’

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Wie langs C.S. Weijers & Zonen B.V. aan de Leidsestraat in Hillegom rijdt, zal niet vermoeden dat er een enorm bedrijfscomplex achter het kantoor schuil gaat. Vanuit deze locatie, midden in het dorp, voorziet het groothandelsbedrijf vrijwel alle exporteurs van bijzondere bol- en knolgewassen. Dat betekent met name in de zomer veel bedrijvigheid rondom de levering van bloembollen. Om de logistieke stromen en de groeiende activiteiten van dochterbedrijf Tuberbulb Export B.V. de benodigde onderdak te geven is er de afgelopen maanden hard gewerkt aan nieuwbouw. Aan de achterzijde is een loods met 7.500 vierkante meter vloeroppervlak bijgebouwd. Ter gelegenheid van deze bedrijfsuitbreiding wordt op 16 juli aanstaande vanaf 15.30 uur open huis gehouden. Voor de directie van C.S. Weijers & Zonen B.V. - Jan en John Boot en Cees van Roon - een mooie gelegenheid om het jubileum te vieren.

HANDELSBOEKJE

Precies 85 jaar geleden zag het familiebedrijf



V.l.n.r. Jan en John Boot en Cees van Roon: ‘Relaties worden steeds belangrijker’

het levenslicht. Het was Cees Weijers die naast zijn functie als tuinbaas bij een exportbedrijf langzaam maar zeker de zaak opstartte. “Dat begon met de teelt, en later ook veredeling van dahliás. Verschillende van zijn soorten zien wij vandaag de dag nog terug in ons handelsassortiment”, vertelt Jan Boot, mede-eigenaar van C.S. Weijers & Zonen B.V. en kleinzoon van de grondlegger van het bedrijf. “Mijn opa’s eerste handelsboekje is van 1924-1925, toen was hij al aan het handelen. Twee jaar later is hij formeel begonnen en werd ‘C.S. Weijers, kwekerij Eure-

ka’ ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.” Cees had vier zoons, waarvan er drie (Jan, George en Cor) in het bedrijf stapten. “Gaandeweg werd de kwekerij een handelsbedrijf”, vertelt Jan Boot. “Dahlia is een seizoensteelt, dus werden er ook steeds meer andere producten verhandeld, zoals anemonen en ranonkels.”

Begin jaren ‘70 viel het besluit om een punt achter de steeds minder rendabele kwekerij te zetten en zich volledig te concentreren op de handel in ‘bijgoed’. Op dat moment was Jan Boot

naar iets nieuws'



reeds werkzaam in het bedrijf. "Ik ben grootgebracht bij Jan Weijers die met mijn moeder To Boot is getrouwd. Van de derde generatie was ik de enige neef die in het bedrijf verder wilde." Jan heeft C.S. Weijers & Zonen B.V. altijd als familiebedrijf gezien, net als zijn zoon John, sinds 2000 mede-eigenaar. Binnen het familiebedrijf neemt ook Cees van Roon een belangrijke plaats in. "Bijna 30 jaar geleden ben ik in dienst getreden om gezamenlijk de zaak verder uit te bouwen", vertelt Cees. "In de jaren '80 en '90 groeide de productgroep bijgoed enorm

en daardoor ook ons bedrijf. In het begin teelde slechts een handje vol kwekers bijgoedproducten; nu doet bijna iedereen hier wel iets in."

BREED PAKKET

Het assortiment van C.S. Weijers & Zonen B.V. werd steeds groter. De vraag naar bijzondere bolgewassen groeide onverminderd verder; iedere exporteur met een grote droogverkoophandel wilde meedoen. "Wij zaten midden in de streek en hadden de kennis in huis", vertelt Cees van Roon. "We waren een bekende naam als het ging om bijgoed. Mede dankzij onze import uit diverse landen, waaronder Turkije en Israël, waren we in staat een breed assortiment te voeren. Al met al hebben we in die groeiperiode flink aan de weg getimmerd. Mensen zijn steeds op zoek naar iets nieuws, dat is nog steeds zo. Daar probeer je als ondernemer aan te verdienen."

.....

'We willen de prominente
plek van bijzondere
bolgewassen behouden'

.....

De groeiende handel betekende al snel een gebrek aan ruimte. In '87 werd de eerste nieuwbouw gerealiseerd, de hal naast het kantoor. Toen drie jaar later de exportactiviteiten van Van Tubergen B.V. werden overgenomen, werd opnieuw een hal aangebouwd. En vijf jaar later volgde een nieuw kantoor. "Met die overname hebben we Tuberbulb Export BV opgericht", vertellen de directeurs. "Binnen dit bedrijf zijn alle hoofdgewassen van de bollenteelt vertegenwoordigd, terwijl de focus binnen C.S. Weijers & Zonen B.V. op de bijzondere bolgewassen ligt. We hebben destijds afgesproken dat Tuberbulb Export BV niet op Europa handelt en focust op verre landen als Japan, Amerika en Canada. We wilden onze bestaande klanten uiteraard niet in de weg zitten. Tuberbulb Export BV draait zelfstandig en heeft een eigen directie."

PROMINENTE PLEK

Volgens Jan, John en Cees belevaren zij zo'n 95% van alle exporteurs. "Daarmee hebben we een bepaalde positie verworven en veel inzicht in de markt. We weten wat er gevraagd wordt en waar de pijnpunten zitten. Hoe we ons onderscheiden? Met een zeer uitgebreid

assortiment, zowel Nederlands als in het buitenland geteelde bollen. Kwaliteit, service en flexibiliteit staan voorop. We kunnen alle vraag invullen van kleine tot grote orders. Voor afwijkende aantallen geldt wel een toeslag." Ook zijn kennis en kunde van de producten een belangrijke eigenschap van C.S. Weijers & Zonen B.V. "Tot slot zijn we vrijwel de enige handelaar die investeert in de promotie van bijzondere bolgewassen. Dat kost een hoop energie, tijd en geld, maar we willen de prominente plek in de markt behouden. We moeten niet terug van bijzondere bolgewassen naar bijgoed."

Een en ander heeft ertoe geleid dat de handel niet stil heeft gestaan, en ook Tuberbulb Export BV groeide door. Op de bestaande locatie was uitbreiding niet meer mogelijk, dus werd in 2001 een pand in Hillegom-Zuid betrokken voor de activiteiten van Tuberbulb. Twee locaties betekent echter dubbele bemanning en veel transport. In 2008 ontstonden er toch mogelijkheden voor nieuwbouw op de huidige locatie en daar is begin dit jaar mee gestart. Daarmee kunnen de ondernemers niet alleen efficiënter werken, maar hebben zij ook ruimte voor verdere groei. En die groei is niet ondenkbaar. De vierde generatie die inmiddels in het bedrijf zit, heeft er zin in. John (38) neemt samen met Jos van Beek langzaam maar zeker de in- en verkoop van Cees (66) en Jan (62) over. "Het moment van hun terugreden uit het bedrijf staat nog niet vast. Dat gaat niet van de een op de andere dag", zegt John. "Er zit een hoop kennis bij mijn vader en Cees. Zolang zij het nog kunnen bijbenen, zijn zij een welkome aanvulling."

TOEKOMST

Samen zien de mannen de toekomst met vertrouwen tegemoet. John: "Afgelopen 85 jaar hebben we bepaalde fases doorlopen, dat zal in de toekomst ook zo zijn. Een belangrijke verandering was de komst van internet. Email heeft het klantcontact killer gemaakt, maar ook rust en effectiviteit gebracht. Wel merken wij dat het bollenvak redelijk conservatief is met dit soort ontwikkelingen. Wij hebben sinds een paar jaar een catalogus op internet, waarmee men snel aanvragen kan doen. Er zijn echter maar een paar klanten die er gebruik van maken. Hoe we de toekomst zien? Relaties en samenwerking worden steeds belangrijker. Niet alleen kwekers, maar ook exporteurs worden steeds groter. Bovendien bestellen zij steeds later. Wij nemen het voorraadrisico en zijn in staat snel te leveren, ook grote getallen. Hierdoor zal ons bedrijf in een vraag voorzien."