

'LICHT OP GROEN VOOR DE NEDERLANDSE ROOS'



Al op relatief jonge leeftijd had Remco van der Arend (42) slechts één doel voor ogen: rozenteler worden. Die missie slaagde. Tegenwoordig geeft Remco leiding aan Arend Roses uit Maasland, een speler van formaat in de rozensector én een bedrijf in ontwikkeling. Na de organisatie succesvol door de crisisjaren te hebben geloodst, moet Arend Roses nu uitgroeien tot een veelzijdige rozenleverancier. "In feite moet iedereen bij ons terecht kunnen."

Een ondernemer in hart en nieren. Zo kan Remco van der Arend toch wel worden genoemd. Als zoon van een kwekers-echtpaar groeide Remco op in het bedrijf waar hij vanaf zijn 19e zelf ook actief zou worden. In de beginjaren teelden vader en moeder Van der Arend in Monster zowel potplanten als rozen, halverwege de jaren tachtig volgde een specialisatie in rozen. "Mijn ouders liepen met veel ontwikkelingen voorop", vertelt Remco. "Ze waren een van de eersten die zich gingen specialiseren, kozen al vrij snel voor belichte teelt, gingen als een van de eersten van klein- naar grootbloemige rozen en ook allerlei vormen van automatisering werden in een vroeg stadium omarmd. Daarnaast waren we als bedrijf ook vroeg met de keuze voor substraat en biologische bestrijding." Het toont volgens Remco aan dat ondernemen altijd een rode draad heeft gevormd binnen het bedrijf. En juist dat ondernemen trok hem op jonge leeftijd al zo aan. "Toen ik op mijn 19e op de middelbare tuinbouwschool zat, was voor mij één ding duidelijk: ik wilde rozenteler worden. Daar moest alles voor wijken."

Eenmaal van school af stroomde Remco dan ook direct door het familiebedrijf in. "In mijn examenjaar kochten mijn ouders een tweede bedrijf in Honselersdijk, waar ik nog datzelfde jaar aan de slag ging. En vanaf dat moment verliep een en ander ook zeer voortvarend."

Ups én downs

Door de jaren heen vonden de nodige veranderingen plaats. Van Monster werd verhuist naar Maasland, waar na de aankoop van extra grond enkele jaren later ook fors werd uitgebreid. De locatie in Honselersdijk werd op een gegeven moment van de hand gedaan, waardoor uiteindelijk twee bedrijven in Maasland overbleven. In 2008 nam Remco het bedrijf officieel over van zijn ouders. Geen makkelijk moment, want de crisisjaren die volgden vroegen heel wat van de ondernemer. "Maar juist die uitdaging is hetgeen mij altijd zo heeft aangetrokken", reageert Remco. "Ondernemen is juist vanwege de ups en downs zo leuk. Want ook uit tegenslagen kan ik voldoening halen. Negatieve situaties zie ik als een kans om



iets moois te laten ontstaan. Je werkt met een gericht doel onder moeilijke omstandigheden, maar als je dan resultaat behaalt, is dat voor mij genieten." Remco geeft aan dat zijn ouders van de generatie zijn waarin men met weinig begon en door heel hard te werken een bedrijf kon runnen. "Als je zelf wat ouder wordt, zie je pas dat die inzet ook beloond kan worden. Dat gaf mijn ouders de energie om door te gaan en bij mij werkt dat in feite niet anders." Daarbij is Remco zijn ouders erg dankbaar voor de kansen die zij hem boden. "Ik mocht op mijn 19e al grote beslissingen nemen die letterlijk over grote bedragen gingen. Zij gaven mij het vertrouwen om dat te doen en mijn vader was in staat om ten gunste van mij een stap opzij te doen. Tot op de dag van vandaag ben ik mijn ouders daar dankbaar voor. Natuurlijk moest ik verantwoording afleggen voor mijn keuzes en kreeg ik het ook te horen als het niet goed uitpakte. Maar door het

'Ik mocht op mijn 19e al grote beslissingen nemen die letterlijk over grote bedragen gingen.'

vertrouwen dat mijn ouders in mijn stelden, kon ik als ondernemer groeien en ben ik geworden wie ik nu ben."

Op dit moment heeft Arend Roses drie vestigingen: twee in Maasland en één in Almere, met in totaal 15 hectare rozen.

Remco is algemeen directeur en houdt zich bezig met de algemene zaken, de financiën, investeringsplannen, afzet en marketing. Zijn compagnon Richard van der Lans is operationeel directeur, is eindverantwoordelijke voor de drie kwekerijen en richt zich op teelt, gewasbescherming en arbeid. "We doen beide de dingen waar we goed in zijn, maar ook wat we het leukst vinden om te doen. En daarmee is die verdeling ook goed voor de organisatie." Remco vindt het belangrijk om voorbereid te zijn op wat komen gaat. "Als bedrijf zijn wij altijd redelijk scherp geweest op gebied van arbeidsprestatie, waardoor we



efficiënt kunnen werken en de kosten kunnen beheersen. Op het moment dat de crisis de tuinbouw raakte, hadden we daar veel profijt van. Daar kwam bij dat we niet al te zware financiële lasten hadden. Veel ondernemers hadden zwaar geïnvesteerd, de energieprijs was op recordhoogte en de middenprijs op de veiling daalde door overproductie. Daardoor kwamen veel collega's in de problemen, terwijl wij het hoofd wel boven water konden houden." Sterker nog, een derde kwekerij in Almere werd in die periode overgenomen. "Op dat moment hadden wij al twee vestigingen, dus wisten wij hoe het is om de aandacht te moeten verdelen. Een derde locatie erbij draaien ging ons daarom vrij makkelijk af."

Ziekten en plagen

Het heeft ertoe geleid dat Arend Roses momenteel op volle kracht draait. En hoe anders is de marktsituatie nu, geeft Remco aan. "Waar de rozenproductie buiten Nederland voorgaande jaren booming was, is die nu vrij

beperkt. De trend om hard door te groeien in Kenia en Ethiopië is inmiddels aardig geremd. Daar komt bij dat de rente in Nederland laag is, de prijzen stabiel en de energieprijs flink lager dan in 2008. Wat dat betreft staan de stoplichten voor de rozenteelt in Nederland nu echt op groen!" Remco erkent dat ziekten en plagen altijd een probleem zullen blijven in de sierteelt, maar door goed te scouten, tijdig in te grijpen en een goede biologisch populatie op te bouwen, moet je als rozenteler volgens hem jaarrond je werk kunnen doen. De ondernemer kijkt daarom liever naar de vele kansen die er liggen. "Ik zie en hoor dat er veel plannen zijn voor uitbreiding en modernisering. Dat is alleen maar goed voor de Nederlandse rozensector."

Arend Roses zelf zet op dit moment niet in op schaalvergroting, maar het bedrijf heeft wel een nieuwe strategie ingezet onder het motto 'Varieties of excellence'. "Wij willen ons nóg meer profileren als productspecialist. Door een breed assortiment te voeren met bijzondere

soorten willen wij een zeer aantrekkelijke speler worden voor iedereen in de markt. We gaan daarbij op zoek naar nieuwe variëteiten en rassen en testen die op grote schaal op de kwekerij in Almere.” Arend Roses werkt hierin nauw samen met veredelaars als De Ruiter, Dümmer Orange, Kordes en Olij Rozen. “We maken afspraken met hen dat wij hun soorten op 5.000 m² testen, waarbij wij dus onze nek uitsteken. In ruil daarvoor verwachten wij een zekere exclusiviteit. En die manier van samenwerken bevalt erg goed.” Tegelijkertijd werkt Arend Roses ook aan de herintroductie



van soorten uit het verleden, eveneens op exclusieve basis. “Denk aan variëteiten als Black Baccara en Savita. Zulke rassen hebben een naam in de markt en dus een grote herkenning. We merken veel waardering voor het feit dat wij die rozen op beperkte schaal en tegen een vaste prijs terug in de markt brengen. Maar ook met ons commerciële ras Red Eagle gooien wij hoge ogen.” Daar komt bij dat het bedrijf naast het bieden van een breed assortiment ook in staat is om maatwerk te leveren. “Denk aan aantallen per bos, ontbladeren, fustkeuze, verpakking,... Dat doen we door de verwerking minder volautomatisch aan te pakken dan in het verleden. Dat vraagt meer handwerk, maar het maakt ons wel flexibeler. Onze boodschap: als je iets zoekt op gebied van rozen, dan moet je bij Arend Roses zijn. Punt.”

Blik soms verruimen

Remco heeft ook nog een leven buiten de kwekerij. Hij woont met Liesbeth in Maasland en heeft vijf kinderen. Hij brengt zoveel mogelijk tijd door met zijn gezin. Bijvoorbeeld door te zwemmen met de kinderen. Daarnaast probeert hij met regelmaat te sporten. “Een keer per week in de sportschool en liefst ook een keer per week op de racefiets. Al lukt dat laatste niet altijd.” Om te ontspannen gaat Remco graag uit eten in een goed restaurant of drinkt hij een glas rode wijn. “En we gaan af en toe op vakantie. Natuurlijk zit het werk altijd wel in mijn hoofd. Loslaten doe ik het nooit, maar als ik vrij ben beheerst het niet mijn dag. Ik denk dat dat natuurlijk gedrag is voor een ondernemer. En dat is naar mijn idee ook helemaal niet erg. Maar ik vind wel dat afstand nemen op zijn tijd een voorwaarde is om optimaal te kunnen presteren.” Verder heeft Remco vooral ook veel interesse voor wat er zoal in de wereld gebeurt. “Ik volg het nieuws en alle ontwikkeling vrij nauwgezet. Ik heb laatst ook een training ‘Lean Startup’ gevolgd, waarbij toch wel duidelijk is geworden dat de wereld heel snel gaat veranderen met zelfsturende auto’s, 3D-printers en uiterst efficiënte zonnepanelen. Ik vind dat heel interessant. Je hebt geen enkele garantie dat je er als bedrijf over tien jaar nog bent. Dus is het belangrijk om te weten wat er in de wereld leeft en waar we met elkaar naartoe gaan. Alleen door je blik soms te verruimen, kun je de juiste beslissingen nemen. Want je hoeft als ondernemer echt niet alles zelf uit te vinden.” ●