

**Bedrijfsgegevens**

Familie Wisse

1. Wisse Vleeskalveren vof – gezamenlijk bedrijf eigenaar van vleeskalveren.
2. Maatschap Wisse-Meuleman in Drogeham - 1350 vleeskalveren
3. Kalverhouderij Wisse - van den Top in Wouterswoude - 700 vleeskalveren



*Tekst en beeld: Colinda van Ekris*

# “Wij willen de kansen voor onze andere kinderen niet ontnemen”

**Binnen grote gezinnen is het vandaag de dag niet meer vanzelfsprekend dat de oudste zoon het familiebedrijf voortzet. Jan (54 jaar) en Willy (52 jaar) willen de mogelijkheden van hun andere kinderen niet ontnemen en bedachten met zoon Piet (28 jaar) een constructie met hun kalverhouderij om alle opties voor de rest van familie Wisse open te houden. Piet runt inmiddels zelfstandig een kalverhouderij met 700 vleeskalveren in Wouterswoude. Daarnaast is hij, met zijn ouders, eigenaar van vof Wisse Vleeskalveren: het bedrijf voor de aan- en verkoop van vleeskalveren.**

**Drie bedrijven**

**Jan:** “We hebben samen niet één maar drie bedrijven, waarvan twee fysieke kalverhouderijen. Al jaren hadden mijn vrouw en ik het bedrijf in Drogeham en we wilden graag uitbreiden. Willy en ik kochten in 2008 een kalverhouderij in Wouterswoude aan. Deze aankoop maakte het mogelijk om verspreid over het jaar afzet te bieden.”

**Willy:** “Omdat het prijsrisico groot is hebben we vijf verschillende leeftijden. Sindsdien kunnen we iedere zes weken een koppel kalveren afleveren.”

**Piet:** “Bij de aankoop van dit bedrijf had ik nog niet helder wat ik wilde. Ik kon goed leren. Ik ben begonnen aan een universitaire studie, maar alles over botjes leren, dat was niets voor mij. Het bedrijfskundige aspect paste mij wel en ik startte de hbo-opleiding Bedrijfskunde en Agribusiness.”

**Jan:** “Toen ik een hernia had, hielden Piet en Willy het bedrijf samen draaiende...”

**Piet:** “...toen werd de interesse voor het bedrijf steeds groter.”

**Willy:** “Vanuit school is Piet direct in loondienst bij ons gekomen. Hij runde het bedrijf in

Wouterswoude. Uiteindelijk was het interessanter dat hij dit bedrijf overnam.”

**Piet:** “In 2011 heb ik de kalverhouderij in Wouterswoude overgenomen. Ik woonde daar al samen met mijn vrouw. Het derde bedrijf is de eigenaar van de kalveren. Wij mesten daarvoor, net als vele andere boeren, wel op contract alleen hebben we dat contract bij onszelf ondergebracht.”

**Zelfstandig**

**Piet:** “Het voordeel van deze constructie is dat ik op bedrijfsniveau zelf mijn beslissingen kan



# “Op bedrijfsniveau kan ik zelf mijn beslissingen nemen”

Piet Wisse  
Wouterswoude/Drogeham  
28 jaar  
Lid van AJK Dantumadeel  
Afgevaardigde intensief  
NAJK, kalverhouderij

nemen. Ik heb bijvoorbeeld recent geïnvesteerd in een automatisch voersysteem. Mijn ouders hadden ook kunnen zeggen: 'je doet het maar met de hand'. Ik betrek mijn ouders wel bij aankopen van omvang, zij hebben immers meer ervaring in het runnen van een bedrijf. De uiteindelijke beslissing neem ik zelf.”

**Willy:** “Wij zijn altijd eigen baas geweest en bedachten dat het voor onze kinderen prettig zou zijn om ook eigen beslissingen te nemen. Daarnaast willen wij niet ons hele hebben en houden naar één kind doorschuiven.”

**Jan:** “Als we met Piet in maatschap gaan op deze locatie, dan heeft hij onze plek al ingenomen en is er geen ruimte voor onze andere 7 kinderen. Met de tweede locatie kan dit ondervangen worden en zijn er meer mogelijkheden.”

**Piet:** “Mijn ouders hebben een stabiele basis opgebouwd, daar kan ik nu op voortborduren. Zelf had ik het allemaal niet kunnen opbrengen. Ik heb altijd het gevoel gehad dat mijn ouders mij serieus namen.”

**Willy:** “Onze kinderen dachten altijd na over verbeteringen voor het bedrijf, we spraken hier veel over aan de keukentafel. Uiteindelijk namen Jan en ik wel de beslissing.”

## Taakverdeling

**Willy:** “Het is fijn dat Piet een hbo-opleiding

heeft. Hij heeft meer bedrijfseconomische vaardigheden dan wij.”

**Jan:** “Willy en ik kunnen daar ons voordeel mee doen. Piet geeft ons meer inzicht in financiële resultaten waardoor we strategische beslissingen kunnen nemen. Als wij dingen niet aan zien komen kunnen we onze neus stoten bij leveranciers en de bank.”

**Piet:** “Er is een duidelijke taakverdeling: mijn vader zorgt voor de handel, hij heeft veel contacten. Mijn moeder doet de planning, controle en zorgt dat alles gestroomlijnd verloopt en ik ben voor de bedrijfseconomische boekhouding. Daarnaast proberen we elkaar zoveel mogelijk aan te vullen en ons eigen bedrijf te runnen.”

**Willy:** “Doordat we een echt gezinsbedrijf zijn, zijn we loyaal aan elkaar. Wanneer wij met vakantie willen kan dat gerust. De rest van het gezin neemt het werk zo over.”

## Toekomst

**Jan:** “Met het bedrijf zoals het er nu staat, kunnen we voorlopig uit de voeten. Willy en ik blijven optimaliseren om het bedrijf actueel te houden en dan maar zien wat de rest van de komende generatie voor een ambities en plannen heeft.”

**Piet:** “Met een groei naar 2000 vleeskalveren in Wouterswoude komt mijn vrouw ook fulltime in het bedrijf werken. Wij willen het

bedrijf door laten groeien zodat er over tien jaar ook een volwaardig bedrijf staat.”

**Willy:** “Dat is wat wij Piet mee willen geven: ga niet met je armen over elkaar zitten maar zorg dat je scherp blijft en mee ontwikkelt.”

**Jan:** “Ik vind dat Piet zijn bedrijf moet vergelijken met een schoolrapport. Hij moet niet voor één negen gaan maar ervoor zorgen dat hij op alle punten bovengemiddeld scoort.”

**Piet:** “Als ondernemer moet je inderdaad niet denken dat je het trucje wel kent.” <

## Project RAAK

Familie Wisse is één van de deelnemers van project RAAK, agrarische bedrijfsopvolging: van keukentafel tot familiestatuut. Een tweearig onderzoek door Windesheim, in samenwerking met onder andere NAJK. Centraal hierin staat de balans tussen bedrijfs- en familiebelang. Piet Wisse: “Het lijkt ons goed om na te denken over hoe wij de toekomst van het bedrijf zien. Ik ben benieuwd hoe de rest van het gezin hierin staat.” <