

# 'JUIST FIJN DAT, WERK EN PRIVÉ DOOR ELKAAR HEEN LOPEN'

22

Jacco Strating in gesprek met:

**Inge de Vries**



Met 30 miljoen komkommers op jaarbasis, 12,5 hectare teeltoppervlakte, een eigen woonpark voor arbeidsmigranten en volop ruimte voor uitbreiding, heeft Drenthe Growers het momenteel goed voor elkaar in het noorden van Nederland. Mede verantwoordelijk voor dit succes is Inge Bergsma- De Vries (35). Inge vertegenwoordigt de derde generatie binnen het familiebedrijf en combineert de bedrijfsvoering van de komkommerkwekerij met het moederschap. Al zijn die twee verantwoordelijkheden in de praktijk soms minder van elkaar gescheiden dan je zou denken.

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Glenn Mostert

Eerlijk is eerlijk, in de historie van KAS Magazine reisden wij niet heel vaak af naar Noord-Nederland. Het overgrote merendeel van onze 'covergasten' is afkomstig uit het Westland. Door de dominante rol die dit gebied nog altijd speelt binnen de professionele glastuinbouw, zou je haast vergeten dat er meer tuinbouwgebieden zijn die een grote rol van betekenis spelen. Zoals het gebied rond Erica in de provincie Drenthe. De tuinbouw kreeg in de jaren zestig serieuze vorm in deze omgeving en ook vandaag de dag zijn hier nog enkele succesvolle ondernemingen gevestigd.

### Veen of tuinbouw?

Het was de opa van Inge die na de oorlog voor het vak van tuinder koos, vertelt zij. Afkomstig uit Drenthe leek Bé de Vries voorbestemd om in het veengebied aan de slag te gaan. "Maar dat was niet wat mijn opa ambieerde. Hij vertrok daarentegen naar Twente om het tuinbouwvak te leren. Iets heel anders, maar daar lag zijn hart." Toen de gemeente Emmen eind jaren vijftig een tuinbouwproject rondom Erica opzette, rook Bé een kans om terug te keren naar zijn geboortegrond. "Het project was bedoeld om tuinders uit het westen naar Drenthe te krijgen. De veenindustrie liep terug en door tuinbouw naar het gebied te brengen, kon nieuwe werkgelegenheid worden gecreëerd." Het aangewezen tuinbouwgebied werd daarom verdeeld in kavels en op elke kavel werd een huis gebouwd. "Mijn opa wilde ook zo'n kavel, maar kreeg te horen dat die alleen bestemd waren voor mensen uit het westen. Toen er uiteindelijk één vrij natte plek overbleef aan de rand van het gebied, mocht hij dit

alsnog pachten. En op die plek zijn wij nu nog steeds gevestigd."

Doordat het tuinbouwgebied vooral werd gevuld met ondernemers uit het westen van Nederland, was de familie De Vries een van de weinigen die zijn roots ook daadwerkelijk in Drenthe had. "En dat is nog steeds zo", zegt Inge met zekere trots. Waar haar opa aanvan-

**'De tuinbouwwereld is niet meer zo coöperatief'**

kelijk nog verschillende producten ging telen, was het haar vader Koos die het tuinbouwbedrijf omvormde tot komkommerkwekerij. "We hebben tomaten en rozen geteeld, maar bij komkommers had mijn vader toch het meeste gevoel. Het was een product dat een opmars maakte en dat daardoor kansen bood. Bovendien pas de teelt van komkommer heel goed bij het karakter van mijn vader. Beiden zijn soms een beetje chaotisch", lacht Inge. Wat volgde in de jaren nadat haar vader in het bedrijf was gekomen, was een flinke schaalvergroting. Van 1 hectare groeide het bedrijf naar 2 hectare, daarna naar 4 hectare met nog eens 4 hectare erbij besloeg het bedrijf na verloop van tijd maar liefst 8 hectare. En inmiddels is de komkommerkwekerij zelfs 12,5 hectare groot. "Ook was mijn vader een van de eersten in Nederland die ervoor koos om op steenwol te gaan telen. Dat de grond op onze locatie erg nat was, deed er door die keuze niet meer toe.

Want nu hoefden we niet meer in de grond te telen”, aldus Inge.

### Belangrijke keuzes maken

En zo maakte Koos de Vries de afgelopen jaren meer belangrijke keuzes. “We waren een van de eerste die belichting gingen toepassen op komkommers en waren ook vroeg met teelt op hoge draad. Mijn vader is altijd op zoek geweest naar nieuwe ontwikkelingen om toe te passen. Soms gaat dat wel eens verkeerd en begin je ergens te vroeg mee. Maar over het algemeen hebben die keuzes ervoor gezorgd dat wij als bedrijf nóg beter konden presteren.” Ook de keuze om te specialiseren in komkommer en bij die keuze te blijven, is volgens Inge belangrijk geweest. “In de crisisperiode hebben we echt wel nagedacht over alternatieven. Want wat als het nooit meer goed komt met de komkommer? Maar in andere producten ging het toen ook niet geweldig en het hele bedrijf was ingesteld op de komkommerteelt. Dan is omschakelen wel een hele ingrijpende beslissing. We zijn ons daarom blijven richten op komkommer en dat heeft goed uitgepakt. Want na de crisisjaren hebben we als bedrijf weer groei kunnen doormaken.”

Zelf had Inge als kind nooit het idee dat zij teler wilde worden. Ook al groeide zij ermee op en bracht zij veel tijd op de kwekerij door. Ze koos er dan ook voor om een economische studie te volgen in plaats van een agrarische opleiding. Toen vader Koos vroeg of zij op kantoor wat zaken wilde regelen, besloot ze daarop in te gaan. “Als tiener heb ik natuurlijk ook komkommers ingepakt, maar dat was toen niet mijn roeping. Toen ik echter op kantoor ging werken, merkte ik dat ik met alle leuke aspecten van de bedrijfsvoering te maken kreeg. Ik voelde mij meer op mijn plaats. “In



Inge en haar vader Koos, met aan de wand het portret van opa Bé

eerste instantie was dat enigszins noodgedwongen. Na de dood van mijn moeder en de zorg voor mijn broertje en vervolgens de crisisjaren in de groenteteelt kwam alles in een stroomversnelling. Maar ik had het zo naar mijn zin in het bedrijf, dat ik mij realiseerde dat dit was wat ik écht wilde. HRM, gesprekken met banken, de financiële administratie, het management... mijn klasgenoten hadden één van deze onderdelen als baan en ik deed het allemaal. Ik hoefde dus niet te kiezen. En ik merkte dat ik het heel leuk vond om

**‘Soms moet je  
geluk hebben,  
je hebt lang  
niet alles in  
eigen hand’**

met familie te werken. Daarom ben ik uiteindelijk samen met mijn man ingestapt en hebben wij definitief voor het familiebedrijf gekozen.”

### Man/vrouw-patroon

Daarmee kreeg de tuinbouw er niet

alleen een enthousiaste en gedreven ondernemer bij, werd de sector ook een vrouwelijke ondernemer rijker. Want gek genoeg is het aantal vrouwen op managementfuncties in de tuinbouw nog altijd beperkt. “Ik heb eigenlijk nooit gemerkt dat mensen het bijzonder vonden dat ik als vrouw actief ben in de tuinbouw”, zegt Inge daar zelf over. “Maar ik ben inderdaad wel altijd de enige vrouw tijdens bijeenkomsten van LTO, productvergaderingen en studieclubs. Mijn vader heeft altijd gevonden dat mannen en vrouwen in alles gelijk zijn aan elkaar en heeft dat ook aan ons meegegeven. Dus ik ben nooit zo bezig geweest met dat man/vrouw-patroon. Pas toen de kinderen kwamen, werd het verschil duidelijk. Wij hebben nu twee kinderen van 3 en 1 jaar en ik vind het belangrijk dat zij niet altijd bij de opvang zijn. Daarom ben ik minder gaan werken dan voorheen, waardoor ik mijn tijd en taken anders moet indelen.”

Inge geeft aan dat er wel een gevaar schuil gaat in het feit dat zij minder tijd aan het bedrijf kan besteden. “Je moet ervoor waken dat je wel

op de hoogte blijft van wat er speelt en dat er geen zaken aan je voorbij gaan.” Daarom probeert zij het moederschap en ondernemerschap dusdanig te combineren dat zij elkaar niet in de weg zitten. “We hebben kinderstoelen in de kantine op het bedrijf staan, waardoor ik hen op elk moment kan meenemen. En ze worden hier ook regelmatig gebracht of gehaald door mijn vaders vriendin. Als kind heb ik dat zelf ook nooit als vervelend ervaren. Sterker nog, ik zag mijn vader vaker dan veel klasgenoten. Wat mij betreft hoeven werk en privé ook niet altijd strikt gescheiden te worden. Ik vind het juist wel fijn dat het allemaal door elkaar heen loopt. Ik had bijvoorbeeld ook geen behoefte aan zwangerschapsverlof. Dan zit ik alleen maar gefrustreerd thuis. Dat is het mooie van een familiebedrijf, dan kun je dit soort keuzes in alle vrijheid maken.”

### Woonpark voor arbeidsmigranten

Door de jaren heen werden steeds meer aangrenzende kavels overgenomen, waardoor vrijwel alle grond aan het ‘oude tuinbouwlaantje’ inmiddels in eigen beheer is. Inclusief alle tuinderswoningen die daar in de jaren vijftig werden gebouwd. Om de arbeidsmigranten een kwalitatief onderkomen te bieden, heeft het bedrijf zelf een modern en SNF-gecertificeerd woonpark aangelegd naast de kwekerij. “Als je goed bent voor je personeel, krijg je dit vaak ook weer terug”, zegt Inge. Op deze manier tracht Drenthe Growers bovendien interessant te blijven voor medewerkers, ook al is het bedrijf relatief ver van het stedelijk gebied gevestigd. Zelf houdt Inge overigens heel erg van Drenthe. “Het is een provincie met veel rust en ruimte. En het is ook een prettige omgeving om te wonen én te

ondernemen. We krijgen veel steun vanuit de provincie en de gemeente Emmen. Maar ik heb nooit ergens anders geleefd, dus ik kan het ook niet vergelijken. Dat mijn familie en vrienden hier wonen is mij echter veel waard.”

Samen met haar man en kinderen vindt Inge het prettig om buiten te zijn, zij kamperen graag. “Mijn vader vond vroeger altijd al dat we iedere zomer met vakantie moesten. Hij vond het verschrikkelijk als wij op school moesten zeggen dat we niet weg waren geweest omdat papa geen tijd had. Tegenwoordig verdelen we het en gaan we om de beurt weg. Ik heb vakantie niet zozeer nodig om te ontspannen, maar vind het wel fijn om met mijn gezin samen te zijn. En we gaan elk jaar ergens anders heen, want de wereld is zo groot. Is er altijd wel een ander mooi plekje te vinden.” Ontspannen doet Inge eerder door met vriendinnen een wijntje te drinken of te shoppen met haar zus. “Hobby’s heb ik niet. Mijn man vindt dat raar, maar dat past gewoon niet zo bij mij, geloof ik. Wij leven een heel druk leven en als het even niet goed gaat, dan levert dat best wat stress op. Maar als het wél draait, zoals nu het geval is, dan is het ook een heel leuk leven!”

### Onszelf nog beter verkopen

Inge geeft aan dat zij, haar man, haar broer en haar vader regelmatig over de toekomst nadenken. Blijft het gebied voldoende geschikt? Moet het bedrijf verder groeien? Moeten ondernemers in de omgeving meer zaken clusteren? En blijft een specialisme in komkommer de juiste keuze? “Persoonlijk denk ik dat het geen nadeel is om hier in Drenthe te zitten. Natuurlijk gebeurt er veel in het westen, dus is het aan ons om onszelf nog beter te





verkoop. De ruimte die we tot onze beschikking hebben, maakt het voor ons makkelijker om uit te breiden. En er zijn hier veel ambitieuze en jonge ondernemers actief die samen genoeg potentie hebben om dit tuinbouwgebied te dragen.” Daar-

**‘Als het goed draait, hebben wij een heel leuk leven’**

naast houdt Inge vertrouwen in de komkommer. “Doordat er steeds meer sprake is van productdifferentiatie, wordt de traditionele komkommer schaarser. Dat is gunstig voor de prijsvorming. Bovendien

verloopt de vermarkting via Van Nature goed en past het systeem van coöperatief samenwerken nu nog bij ons. Al zien ook wij dat de contacten tussen telers en eindafnemers steeds directer worden. Dus waarom zouden wij dat in de toekomst niet ook meer zelf kunnen organiseren? Want overall gezien is de tuinbouwwereld niet meer zo coöperatief als vroeger. Steeds meer ondernemers gaan op zoek naar eigen succes. Op een gegeven moment moet je daar wel in meegaan, want je moet ook niet als laatste in de coöperatie achterblijven. Dan loop je achter de feiten aan.”

Vooralsnog ziet Inge dus volop kansen voor de toekomst. Ze heeft ook geen behoefte aan uitbreiding met meerdere producten. “Ik geloof erin dat je beter kunt proberen in één

ding heel goed te zijn. Het kost toch veel tijd om je aandacht te verdelen over meerdere gewassen. En als dat ten koste gaat van je corebusiness, verdien je aan de andere producten meestal niet genoeg om dat te compenseren. Maar we volgen de ontwikkelingen rondom cannabis en vanille natuurlijk wel. We pakken de kansen als die zich voordoen of als die ons worden gegund. Want je moet in deze tak van sport soms ook wat geluk hebben. Je hebt lang niet alles in eigen hand.” ■

!

## WIE JARIG IS... TRAKTEERT!

In het kader van 10 jaar KAS maak je vanaf nu een jaar lang in elke uitgave kans op leuke dingen. Want wie jarig is trakteert, niet waar? Hoewel... wij bieden die give-aways niet helemaal zelf aan, maar doen dat in samenwerking met de geïnterviewden voor het coverartikel. Zij kiezen speciaal voor de lezers van KAS Magazine een ‘traktatie’ uit, die wij vervolgens mogen verloten. Benieuwd wat Inge de Vries dit keer beschikbaar stelt? Kijk snel hieronder en doe mee!

### Drenthe experience!

Ben je na dit verhaal nieuwsgierig geworden naar Drenthe, het tuinbouwgebied rondom Erica en het bedrijf van Inge de Vries? Dan hebben we dit keer een mooie give-away. Inge de Vries stelt namelijk één exemplaar beschikbaar van het boek ‘Zes jaar vrijdagmiddag’ van de Drentse zanger Daniel Lohues. Daniël is afkomstig uit hetzelfde dorp als Inge en schrijft wekelijks een column voor het Dagblad van het Noorden. Zijn columns over waar hij vandaan komt en hoe hij de wereld ervaart zijn gebundeld. Wie het boek wint, moet het wel zelf

ophalen in Drenthe. De winnaar krijgt dan een rondleiding bij Drenthe Growers en in het tuinbouwgebied. En natuurlijk een ‘meet and greet’ met Inge de Vries, die het boek zal overhandigen.

Wil je kans maken op deze bijzondere give-away? Stuur dan vóór 18 oktober a.s. een mail naar [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl) of stuur een What's App-bericht naar 06-18827446 en vertel waarom jij deze prijs moet winnen.