

STRATEGISCH

ACHTEROVERLEUNEN...



Pieter Vellekoop met Marcel van der Voort van kwekerij Van Schie

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

Veel ondernemers, ook in de glastuinbouw, missen een doordacht strategisch plan voor de komende jaren. "Iedereen is keihard aan het werk waardoor er nauwelijks de tijd is om even achterover te leunen. Terwijl dat cruciaal kan zijn voor de toekomst van je bedrijf", aldus Gerard Drogts, bedrijfsadviseur bij advies- en accountantsorganisatie Flynth. Hierbij twee voorbeelden van bedrijven die wél de tijd en de ruimte namen om door een andere bril naar hun bedrijf en de toekomst daarvan te kijken.

Bedrijf: Van Schie
Gevestigd in: Honselersdijk
Bedrijfsomvang: 5 hectare
Aantal medewerkers: 20 tot 30
Kwestie: benoeming nieuwe directeur

Hoe moeilijk kan het zijn? Michel van Kester werkte al ruim zestien jaar bij Van Schie en was inmiddels opgeklommen tot accountmanager. De zittende directie, Martin van Schie en Marcel van der Voort, wilde hem graag voor het bedrijf behouden en hem opnemen in de directie. Toch deden ze dat niet op eigen houtje, maar schakelden ze Flynth daarvoor in. Waarom? Marcel: "Martin en ik hebben dit bedrijf overgenomen van mijn schoonvader, Wim van Schie, en we zijn daar onder andere door alle regelgeving en omzettingen bijna tien jaar mee bezig geweest. Dat duurde ons te lang, en dus wilden we een toekomstige overgang vlotter laten verlopen. Toen hebben we Flynth gevraagd ons daarbij te helpen. Met een onafhankelijke adviseur die binnen de organisatie op de juiste knoppen kan drukken. Dus een jurist inschakelen voor juridische kwesties, een fiscalist voor belastingzaken enzovoorts. Dat werkte prima. Ze hebben een plan van aanpak opgesteld en ons kundig door het proces geleid. Je hoort legio voorbeelden dat de toekomst van een bedrijf niet goed geregeld is. Wij wilden het wel goed doen en hebben daar dus ook de tijd voor genomen."

Gerard Drogts is nu acht jaar adviseur bij Flynth en werkte daarvoor bijna twintig jaar bij Rabobank Westland. Hij kent de tuinderswereld dus als die spreekwoordelijke broekzak. Een loyale medewerker door laten stromen naar de directie, het lijkt een 'makkie'. "Maar vergis je niet. Medewerker zijn is totaal iets anders dan de baas zijn. Dat brengt andere verantwoordelijkheden met zich. Met ons strategie traject hebben we de ondernemers geholpen een toekomstplan te maken. En via de Management Drives methodiek hebben we een analyse gemaakt van de persoonlijke drijfveren van de drie directeuren met als doel de samenwerking te optimaliseren."



Gerard Drogts



Nick Duijvestijn

Bedrijf: Highlands Potplants
Gevestigd in: 's-Gravenzande
Bedrijfsomvang: 4 hectare,
Aantal medewerkers: 5 vast, ca. 60 oproep
Kwestie: samengaan van twee totaal verschillende kwekerijen

Ze hadden onafhankelijk van elkaar hun vraagstuk over de toekomst bij Flynth neergelegd. Het tuinplantenbedrijf gespecialiseerd in Agapanthus Amourette en een tomatenkwekerij. Allebei met wat oudere eigenaren aan het hoofd en de nodige hoofdbreken over de opvolging. En beide met een sterke focus op het op de markt brengen van specialiteiten. "Misschien moeten die twee eens samen een bakje koffie gaan drinken", was de nuchtere constatering van Flynth. En zo geschiedde. Na het eerste koffiebezoek volgde er een tweede en derde ontmoeting. "En toen waren we er snel achter dat er raakvlakken waren. Dat we allebei zeer gericht zijn op onderscheidende dingen maken." zegt Nick Duijvestijn die nu samen met Mark van der Voort aan de leiding staat van de gecombineerde onderneming. De eerste kennismaking vond plaats in 2021. Vele sessies later, in 2023, vond de doorgang plaats. "De ontwikkelingen die aan het licht kwamen zijn, door de bijdrage van Flynth, uiteindelijk goed uitgewerkt op papier gekomen. En zo is er gave samenwerking ontstaan!" Aldus Nick. En dat was niet het slot van de samenwerking, integendeel. "We houden ook nu nog met regelmaat strategische sessies. Hoe wij denken dat de toekomst eruit gaat zien. Waarbij we de eerstkomende vijf jaar proberen te definiëren, maar ook verder kijken naar de jaren daarna."

Pieter Vellekoop is bij Flynth bedrijfsadviseur en Management Drives specialist. Aan de hand van online vragenlijsten worden de drijfveren van mensen zichtbaar gemaakt. Inzicht hierin is essentieel als je jezelf verder wilt ontwikkelen en invloed wil hebben op de prestaties van jouw team en organisatie. De methode kent zes kleuren. Daarin staat groen voor de people-manager, vriendelijkheid en behulpzaamheid. Rood staat voor autoriteit, focus maar ook ongeduld. Pieter: "Inzage in drijfveren maakt dat je je eigen gedrag snapt, maar ook dat van de ander. Het is een prachtige tool om met elkaar in gesprek te komen over samenwerken. Iemand met een overwegend geel profiel kan minder goed knopen doorhakken. Dan helpt het als er in het managementteam ook wat rood of oranje zit. Er bestaan geen 'goede' of 'foute' drijfveren, ik spreek liever over 'effectief' en 'niet-effectief' in bepaalde situaties. Soms heb je meer aan de ene kleur dan aan de andere."