



SV.CO EN VAN IPEREN:

# ‘Lat blijft omhoog gaan’

V.l.n.r. Arjan Spaans, Sander Verbeek, Arie Strijbis en Herman Vermeer

Afgelopen april opende SV.CO een nieuwe locatie aan de Zijtwende in De Lier. De potplantenkwekerij zette daarmee een nieuwe stap in haar ontwikkeling. Volgens directeur Sander Verbeek speelt de goede relatie met groeispecialist Van Iperen al vele jaren een onmisbare rol bij de professionalisering van het bedrijf. Samen met mede-oprichter Arie Strijbis en de Van Iperen-specialisten Arjan Spaans en Herman Vermeer blikt hij terug op ruim tien jaar partnerschap.

Tekst: Jacco Strating, Fotografie: Gerard Vellekoop

De nieuwbouw in De Lier, pal naast de in 2017 overgenomen kwekerij Vreugdenberg, vormt de volgende fase in de expansie van SV.CO. Het bedrijf, gespecialiseerd in de teelt van bloeiende kamerplanten, ontstond in 2006 na een fusie tussen Arie Strijbis en Sander Verbeek. Beide ondernemers waren tot die tijd succesvol met elk hun eigen onderneming, maar vonden elkaar in een gezamenlijke ambitie om te groeien. Inmiddels heeft Arie Strijbis in de directie plaatsgemaakt voor zijn zoon Jelle en maakt hij zelf enkel nog deel uit van de Raad van Advies. Sander Verbeek is als directeur eindverantwoordelijk voor alle teeltzaken binnen het bedrijf. Op hun nieuwste vestiging ontvangen zij accountmanager Arjan Spaans en gewasbeschermingsspecialist Herman Vermeer, beide werkzaam bij Van Iperen. De heren zijn verre van vreemden van elkaar, want de relatie tussen SV.CO en Van Iperen gaat ver terug. “Alles bij elkaar zijn we ruim tien jaar partners van SV.CO”, zegt Arjan Spaans. “Maar de individuele relatie met Arie en Sander bestaat nog langer.” Arie Strijbis beaamt dat: “Van Iperen was in het verleden vooral een zakelijke partner, maar is steeds meer gaan betekenen voor ons op gebied van advisering. En door de overname van Vreugdenberg twee jaar geleden, die ook klant was van Van Iperen, is die relatie alleen maar verder versterkt.”

### Specialistische kennis vereist

“Van Iperen had een achtergrond in de

**‘De koper wil dat we qua middelen niets meer gebruiken en is vaak nog strenger dan de wetgeving’**



30

landbouw en heeft zich van daaruit sterk ontwikkeld op gebied van snijchrysanten, het product dat mijn vader kweekte”, vertelt Sander Verbeek. “Ik kan mij de enorme gewasbeschermingsmiddelenkast uit die tijd herinneren, waarin werkelijk elk middel op voorraad aanwezig was. Van Iperen voorzag ons niet alleen van de juiste producten, maar ook steeds meer van het passende advies. Want hoe professioneler de tuinbouw werd, hoe meer specialistische kennis vereist werd om succesvol te kunnen zijn.” Ook Spaans zag de tuinbouwsector door de jaren heen veranderen. “Als Van Iperen zijn wij daarin meegegroeid. Voorheen was er één persoon die vanuit ons alles voor SV.CO regelde, maar op een gegeven moment ging dat niet meer. De kwekerij werd te groot, zoals ook veel andere tuinbouwbedrijven groeiden. Daarom hebben wij gekozen voor een structuur met een taakverdeling naar specialisme. Het ene team ging zich bezighouden met technische ondersteuning, het andere met commercie en weer een ander team met

kennis en ontwikkeling. Als we toen niet hadden gekozen voor die werkwijze en niet waren meegegroeid met de grotere bedrijven, dan waren we zondermeer de connectie met die kwekerijen kwijtgeraakt.”

Volgens Sander Verbeek zorgde de professionalisering van de tuinbouw ervoor dat er meer werd gevraagd van ondernemers. “Je moet steeds meer bordjes in de lucht houden. Als je alles wat je doet op een hoog niveau wilt uitvoeren, dan is daar toch specifieke kennis voor nodig. Of het nu gaat om gewasbescherming, verpakking of bemesting. Door die specifieke kennis van buitenaf binnen je organisatie te halen, zorg je er voor dat het ook tussen de oren meer behapbaar blijft.” Zo ontstond een hechte relatie waarbij Van Iperen niet alleen de benodigde producten ging leveren, maar vooral ook de teeltmensen binnen SV.CO ging begeleiden en adviseren. “Die adviesrol is leidend geworden binnen onze samenwerking”, erkent Arjan Spaans. “De gespecialiseerde kennis die wij aan-

reiken, is veelal niet aanwezig bij de eigen mensen van SV.CO. Zij zijn meer bezig met het grotere geheel. Maar we proberen onze kennis wel steeds meer over te dragen, zodat de mensen op de werkvloer zich kunnen door ontwikkelen. Want een teler mag nooit volledig van ons afhankelijk worden. Wij adviseren, begeleiden en ondersteunen, maar de eindverantwoordelijkheid ligt bij het bedrijf zelf.”

#### **Te vaak voor de muziek uit**

In de praktijk legt SV.CO regelmatig problemen voor aan Van Iperen, die op zijn beurt weer oplossingen daarvoor aandraagt. Die interactie werkt goed. Desondanks brak twee jaar geleden een nieuwe fase aan in de samenwerking. Er ontstond behoefte aan meer stroomlijning, geeft Arjan Spaans aan. Op elke tuin liep op een gegeven moment iemand anders van Van Iperen rond, waardoor er te veel verschillende aanspreekpunten waren en soms ook teveel onduidelijkheid ontstond. “We hebben toen alles weer even op nul gezet en het hele plaatje opnieuw

ingevuld. Samen met alle teeltmannen van SV.CO hebben we de aanwezige kennis geïnventariseerd, de rolverdeling besproken en duidelijkheid gecreëerd over functies en aanspreekpunten. Om uiteindelijk weer naar een hoger niveau te kunnen groeien.” Want ook de eisen van de klant en de regelgeving staan niet stil, zegt Arie Strijbis. “De koper wil dat we qua middelen niets meer gebruiken en is vaak nog strenger dan de wetgeving. Daardoor moeten we de lat dus hoger blijven leggen om te kunnen voldoen aan die wensen.” Volgens Verbeek is dat een grote uitdaging. “Het is op zich goed dat er steeds meer alternatieven komen voor chemische middelen. Alleen het tempo waarin dat gebeurt, moet wel bij te houden zijn. Te vaak loopt men nu voor de muziek uit. Dat is soms lastig, maar houdt je ook alert.”

Op het moment dat de samenwerking werd aangescherpt, ging Herman Vermeer net aan de slag als gewasbeschermingsspecialist bij Van Iperen. “Wat je momenteel ziet

is dat gewasbescherming en bemesting steeds meer in elkaar schuiven en ik denk dat dat voor teeltmensen op de werkvloer nog een hele hobbel is. Wij vinden het bij Van Iperen al een hele uitdaging om dat goed te matchen. Daarom praten onze technische specialisten gewasbescherming en bemesting ook met elkaar om de juiste wegen te zoeken. Kun je in de bemesting iets aanpassen waardoor de plant iets minder aantrekkelijker wordt voor een trips en waardoor de plant weerbaarder wordt? In dat geval heb je dus ook minder middelen nodig. Door hierover als specialisten met elkaar in gesprek te blijven, aan tafel te gaan met de teeltmensen van SV.CO en die kennis te delen, ontstaan er betere discussies die uiteindelijk ook leiden tot betere oplossingen en maatwerk. Want bij de mensen van SV.CO is ook heel veel kunde aanwezig die bij ons ontbreekt. Je komt dus niet alleen kennis brengen, maar krijgt ook kennis terug. Daardoor versterk je elkaar, worden de medewerkers meer betrokken en gemotiveerd en kun je nog beter

invulling geven aan het partnerschap.”

#### **Kennis van mensen blijft nodig**

Verbeek is blij met die wisselwerking, die volgens hem gebaseerd is op wederzijds vertrouwen. En hij verwacht dat die goede relatie ook de volgende tien jaar gewoon blijft bestaan. Ook al zullen bepaalde taken door de technologie worden overgenomen. “Drones, camera’s en apps worden steeds belangrijker en gaan straks waardevolle data opleveren. Daardoor zal het niveau alleen maar hoger worden. Maar het blijft natuur waar je mee werkt, dus de kennis en ervaring van mensen zal altijd nodig blijven.” Vermeer is het daarmee eens. “We moeten onze ogen niet sluiten voor die ontwikkelingen en in de praktijk onderzoeken hoe nieuwe technologieën met bestaande kennis en ervaring kunnen worden gecombineerd. Met de mensen van SV.CO kunnen we hier op een gelijkwaardig niveau over van gedachten wisselen en op anticiperen.” ■

31