

AMBASSADEURS VAN HET BEDRIJF



‘SAMENWERKEN MET DE KLANT’

Officieel werkt Jan sinds 2018 bij Van Iperen. Dat jaar werd Horti-coop namelijk overgenomen en wisselde hij formeel van werkgever. Maar als je de jaren ervoor meeteelt, is Jan al dik 22 jaar actief binnen de tuinbouw. Als Commercieel Technisch Specialist Tuinbouw is hij verantwoordelijk voor de noordelijke provincies en een stukje Duitsland. “Ik ben als het ware de verbinder tussen onze specialisten en de klant. Door goed met elkaar in gesprek te blijven en samen op te trekken, brengen we in kaart wat een klant nodig heeft en zorgen we dat hij het juiste advies en de juiste producten ontvangt. Ik zorg ervoor dat de relatie tussen de klant en Van Iperen goed blijft.”

Andere dimensie

Door de jaren heen bouwde Jan veel kennis en kunde op. “De tijd stond ook nooit stil. De tuinbouw is de laatste jaren veel grootschaliger geworden. Vroeger was het grootste bedrijf 3 hectare, nu is het kleinste bedrijf 3 hectare. Daardoor heeft de tuinbouw een hele andere dimensie gekregen en ik ben daarin meegegroeid. Je moet niet in je eigen wereld blijven zitten, dat hou je niet vol.” De relatie met de klant is vandaag de dag ook heel anders dan voorheen, meent Jan. “We willen niet meer alleen iets aan een teler verkopen, maar we willen een samenwerking met hem aangaan. Om er met elkaar voor te zorgen dat zijn resultaten optimaal zijn.”

Jong en gedreven

Voor Jan is betrokkenheid een belangrijk aspect van zijn werk. Richting de klant, maar ook richting collega’s. “Je moet van elkaar willen leren. Want alleen ga je sneller, maar samen kom je verder. Als je jouw kennis en ervaring met anderen deelt, krijg je daar ook weer nieuwe inzichten voor terug. Ik word er heel blij van om met allemaal jonge gasten te werken en hen waar nodig bij de hand te nemen. Daardoor kunnen zij groeien, maar ik blijf er zelf ook jong en gedreven door.” Als het gaat om de klant, dan zit aandacht volgens Jan soms ook in kleine dingen. “Ik zeg altijd tegen iedereen ‘goedendag’. Het is belangrijk om de juiste omgangsvormen te hanteren en positief voor de dag te komen. Dat betaalt zich uiteindelijk altijd terug, is mijn ervaring.”



‘IN DE PRAKTIJK LEER JE PAS ECHT’

Floor werkte na zijn studie toegepaste biologie enige tijd in een vertical farm tussen de technuten. “Het werk was heel technisch en de teelt weinig dynamisch.” Niet de toekomst die hij voor zichzelf in gedachten had. Tijdens zijn studie en zijn stage bij Koppert was hij gefascineerd geraakt door biologische gewasbescherming. “Ik miste dat in mijn werk, dus ging ik op zoek naar een andere uitdaging.” Via LinkedIn reageerde hij op een vacature bij Van Iperen. “Nog dezelfde week zat ik in Westmaas aan de koffie en een week later kon ik aan de slag als Technisch Specialist Gewasbescherming en Biologie”, lacht Floor.

‘Part of the team’

Bij Van Iperen kwam Floor in een warm bad terecht. “Het is een heel toegankelijk, dynamisch en vooruitstrevend bedrijf. Ik voelde mij direct thuis, ook vanwege het vertrouwen dat ik kreeg. Ik was direct ‘part of the team’ en de mensen stonden nog net niet in de rij om mij mee op pad te nemen. Dat was heel fijn beginnen!” Inmiddels werkt Floor bijna een jaar bij Van Iperen. Hij ervaart het als één groot leerproces. “Je komt van school af en denkt heel veel kennis te hebben, maar eigenlijk weet je helemaal niets. In de praktijk ga je pas echt leren hoe de dingen werken.” Zijn collega’s helpen hem daar nog steeds bij. “Maar je wilt jezelf ook nuttig maken binnen het bedrijf. Na enige tijd kon ik met deze praktische ervaring zelf klanten gaan begeleiden.”

Relatie opbouwen

In zijn functie helpt Floor telers om de gewasbescherming op hun bedrijf steeds groener te maken. Meer nuttige bestjes en biologische producten en minder chemische middelen dus. “Ik zou geen werk kunnen doen waar je alleen ‘dozen schuift’ om een product te verkopen en geld te verdienen. Ik ga naar een klant om samen met hem zijn teelt te verbeteren en te vergroenen. Als dat lukt en je ziet het resultaat, dan geeft dat een goed gevoel.” Het persoonlijke contact met klanten spreekt Floor ook aan. “Van Iperen heeft een goede naam binnen de agrarische wereld. Als medewerker draag je daaraan bij. Door een praatje te maken en interesse te tonen in iemand, bouw je een relatie op met een klant en ontstaat vaak een warme band. Dat zorgt er bij mij voor dat ik elke dag met plezier aan het werk ga.”



Van Iperen is al meer dan 100 jaar actief in de agrarische sector. Het familiebedrijf uit Westmaas adviseert telers en boeren bij de uitdagingen in hun teelt en ondersteunt hen met het juiste advies en producten voor bemesting, gewasbescherming, plantversterking en waterkwaliteit. Dat lukt niet zonder het team van bevoegen en betrokken medewerkers. Drie van hen vertellen wat hun rol is en hoe het is om bij Van Iperen te werken.



'MEER VROUWEN IN MANNENWERELD'

Ze is de eerste vrouwelijk chauffeur bij Van Iperen, maar als het aan Dyonne ligt zeker niet de laatste. Want waarom zou het rijden van een bus of vrachtwagen alleen voor mannen zijn weggelegd? Dyonne bewijst dagelijks het tegendeel. Voor Van Iperen bezorgt ze de bestellingen bij klanten en dat bevalt haar erg goed. Via haar vriend, die werkzaam is in de tuinbouw, kwam ze twee jaar terug bij Van Iperen terecht. "Ik had al als chauffeur in de groenten gewerkt, maar zocht een nieuwe baan in het Westland. Mijn schoonvader wees mij op

Van Iperen." Dyonne solliciteerde en voor ze het wist, zat ze achter het stuur. "Ik start tussen vijf en zeven in de ochtend en ga dan eerste de biologie uitrijden naar klanten en daarna andere producten. Eigenlijk word ik overal wel voor ingezet. Als er een ritje moet worden gemaakt, pak ik het op."

Fouten maken mag

Haar liefde voor vrachtwagens ontstond tijdens de Zwarte Cross, het jaarlijkse festival in de Achterhoek waar muziek en motorcross centraal staan. "Ik wilde ook op zo'n grote machine rijden", lacht Dyonne. Ze haalde haar vrachtwagenrijbewijs en ging aan de slag in de transportsector. In de groenten, waar ze enige tijd actief was, ervaaarde Dyonne een te hoge werkdruk. Bij Van Iperen is ze wél op haar plek. "Ik nam natuurlijk al wat ervaring mee, maar kreeg ook de tijd bij Van Iperen om te wennen aan de nieuwe omgeving. Je mag bovendien fouten maken, zo werd tegen mij gezegd, want daar leer je alleen maar van. Door dat vertrouwen ga je vanzelf ook beter presteren."

Supervrolijk binnen

Dyonne realiseert zich dat zij een verantwoordelijke functie heeft. Want als er iets verkeerd gaat met een bestelling, kan dat funest zijn. "Bovendien ben je toch ook ambassadeur van het bedrijf. Daarom is het belangrijk om goed samen te werken met collega's en klanten. Je vormt als het ware één team." Dyonne houdt van de dynamiek die haar werk brengt, maar ook van de direct contacten met mensen. "Ik kom overal altijd supervrolijk binnen en probeer altijd een gesprekje aan te knopen. Dat gaat lang niet altijd over werk. Daardoor gaan klanten zich vanzelf ook openstellen."

Als enige vrouwelijke chauffeur binnen Van Iperen hoopt ze dat andere vrouwen haar voorbeeld volgen. Ze roept jonge meiden dan ook op om bij Van Iperen aan te kloppen. "Maar ook in andere functies binnen het bedrijf zijn vrouwen van harte welkom. De tuinbouw is best wel een mannenwereld, daar kunnen wij misschien een beetje verandering in brengen."



'JE MAG FOUTEN MAKEN, ZO WERD TEGEN MIJ GEZEGD, WANT DAAR LEER JE ALLEEN MAAR VAN'



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!