



## 'Met onze levenservaring zijn wij gratis leraar'

### Zes vaders en hun toekomstige bedrijfsopvolgers aan tafel bij het Bayer Vader & Zoon/Dochter Boom-in-Business kerstdiner

In het kader van het kersthema SAMEN schoof de redactie van Boom in Business aan tafel met zes bedrijven uit de sector. Zes vaders, twee dochters en vier zoons wisselden in restaurant Castra in Kesteren onderling van gedachten over hun samenwerkingsverband binnen het familiebedrijf. De openhartige discussie werd afgesloten met erwtensoep en een hutspotbuffet.

Auteurs: Hein van Iersel en Ruud Jacobs

Waar gaat het goed, hoe organiseer je alles, wie is het meest eigenwijs en wie is er de baas, hoe ga je om met een verschil van mening en wie zet de grote lijn uit. De aftrap van het rondetafelgesprek tussen vaders en hun beoogde bedrijfsopvolgers omvat louter vragen. En zie wat gebeurt. Tijdens het aansluitende voorstelrondje zijn het zonder ook maar een enkele uitzondering de vaders die het woord nemen en 'hun' eigen bedrijf presenteren. Dan rest natuurlijk de vraag: waarom? Herman van de Bijl is resoluut en duidelijk: "De oudste heeft de leiding." Volgens vadercollega Marien van Voorthuysen ligt het zeker ook aan het verschil in karakter dat hij het woord neemt. "Zoon Jan is meer een doener. Ik ben de prater. Wij mixen goed en vullen elkaar goed

aan. En met onze levenservaring zijn wij vaders een gratis leraar voor onze kinderen." De enige bedrijfsopvolger die tijdens deze eerste ronde zijn woordje doet is Peter van Rijssen: "Ik trek echt wel mijn mond open om te discussiëren."

#### Verschillen

Waarin verschillen vader & zoon/dochter? Jan van Ingen: "Die jonge gasten hebben vaak andere ideeën. Dan moet je als vader rustig blijven en ze de ruimte geven. Dat is soms wel eens goed, want na zo veel jaar op je eigen bedrijf ben je zelf ook bedrijfsblind. Je moet natuurlijk wel waken voor valkuilen. Als het fout is, moet je het deels laten gebeuren, maar dan moet je de risico's wel goed van tevoren inschatten. Daar leren

ze het meeste van." Volgens Caroline Michels is het verschil duidelijk. "Pap heeft de ervaring in het kweken en zakendoen. Ik richt me meer op het zoeken van nieuwe klanten en nieuwe wegen om zaken te doen. In het verkopen moet je groeien. Ik probeer daarnaast ook andere dingen te doen, zoals een stukje pr en commercie. Ik ben ook meer van de vergaderingen en het structureel overleggen." Vader Jan vult aan: "Caroline is ook met het personeel veel punctueler. Zo heeft ieder zijn eigen verantwoordelijkheid. Vroeger toen je alleen was moest je alles zelf regelen, nu moet je zaken afstoten, anders word je gek." Volgens Jan van Ingen is het wel belangrijk dat je accepteert dat er ook door je zoon fouten worden gemaakt.



## Interview



samenwerking tussen vader en zoon/dochter is volgens alle deelnemers goede communicatie. Caroline Michels: "Goede communicatie onderling is belangrijk, want anders krijg je zeker conflicten." Marien van Voorthuysen: "Dat gaat de hele dag door en soms gaan we 's avonds even met een lijstje met punten bij elkaar zitten." Ook bij Plantipp is goede en geregelde communicatie een must. Reinier van Rijssen: "Op weg naar klanten hebben we vaak in auto overleg en op reis ook vaak 's nachts. Onderweg hebben we veel lol en soms gaan we ook goed stappen."

### Zeker niet doen

Waar wringt wel eens de schoen en wat moet je absoluut niet doen in een vader-zoonrelatie? "Altijd in gesprek blijven en nooit liegen" zijn volgens de aanwezigen vereisten voor een goede stevige relatie. Peter van Rijssen: "Wel initiatief nemen en niet op de kont blijven zitten."

### Meningsverschillen

Hoe gaan jullie om met een meningsverschil? Jan van Voorthuysen neemt in dezen het voortouw: "Je moet altijd met elkaar in gesprek blijven en nooit liegen." Ook is het bij vader en zoon Van Ingen zeker niet altijd pais en vree. Zoon Peter-Jan: "Pap wordt boos als ik dingen ga uitstellen. Mijn vader is opvliegender. Soms zijn we beiden even koppig."

### Familie

Heeft werken met familie louter voordelen of zijn er ook nadelen? Jan Michels: "Als je kinderen in het eigen bedrijf werken, dan heb je ze ook dicht in de buurt wonen. Dat vind ik wel mooi. En met een opvolger kun je met je bedrijf ook vooruit en kun je blijven investeren." Marien van Voorthuysen: "Wat ik heb met dieren, dat heeft Jan met bomen. Ik zeg ook altijd: ik heb een opvolger met andere ambities. Ik vind het prachtig dat hij eigen ondernemer wil worden. We houden samen wel van nieuwe uitdagingen." Volgens Cees van Roessel zou de bedrijfsopvolging door derden een stuk moeilijker worden. "In de boomkwekerijen van tegenwoordig zijn zulke grote sommen geld geïnvesteerd, dat je het bedrijf niet of met veel moeite aan derden kunt verkopen." Volgens Caroline Michels is dat niet het geval als je als bedrijf een goede naam hebt opgebouwd. Jan van Ingen: "Als het bedrijf staat of valt met één persoon, dan is een bedrijf niks waard. Als je wilt dat kinderen het bedrijf over willen nemen, zal je de mogelijkheid moeten creëren dat een overname mogelijk is. Een over-

### Sociale media

Met het zoeken naar nieuwe wegen voor handel en afzet, komt meteen een van de verschillen tussen 'jong en oud' op tafel: de digitale kennis en dan specifiek van nieuwe media. Daar waar de vaders afhaken, is het de 'jeugd' die mogelijkheden en kansen ziet. Alice van de Bijl: "Voor het bereiken van de particuliere markt maak ik bijvoorbeeld ook gebruik van Twitter. De nieuwe generatie richt zich helemaal op de sociale media."

### Verantwoordelijkheid

Wat willen de vaders hun kinderen vooral leren? Jan van Ingen: "Om alles binnen een bedrijf te

kunnen runnen, is het belangrijk om te leren managen, aansturen, en dan moet je zeker ook verstand van cijfers hebben. Als bedrijfsopvolger moet je bewijzen dat je het ook kunt. Zo niet, dan zal je naar een externe partij op zoek moeten gaan." Jan Michels: "Mijn kinderen krijgen alle ruimte, maar ik geef de teugels niet af voor ze bewezen hebben dat ze het ook allemaal kunnen." Peter van Rijssen ziet vooral voordelen in hun twee gescheiden bedrijven. "Wij hebben twee bedrijven naast elkaar. Ik kan weliswaar gebruikmaken van zijn netwerk, maar heb een eigen holding."

### Communicatie

Een van de voorwaarden voor een succesvolle



Alice en Herman van Bijl.



Caroline en Jan Michels.

name van een bedrijf moet geen molensteen om de nek worden.”

## Bedrijfsverandering

In hoeverre is je bedrijf veranderd door de nieuwe inzichten van zoon of dochter? Cees van Roessel ziet duidelijk verbeteringen met de intrede van zoon Thijs. “Hij is een veel betere manager. We proberen nu meer bomen te doen, maar zeker niet met meer mensen. Thijs behandelt verder alle e-mail en faxen. Alles wordt sneller beantwoord dan wanneer ik dat zou moeten doen. Hij heeft ook een nieuwe – hoe heet dat ook alweer – site

en een nieuw briefhoofd gemaakt. Ook verstuurt hij offertes die verduidelijkt worden met een omschrijving en foto's. Door dit alles krijgt het bedrijf een verjongingsimpuls, wat de toekomst ten goede komt.” Reinier van Rijssen valt Van Roessel bij: “Mijn zoon doet de automatiseringen en heeft ook alle kleurenfolders gemaakt. Je bedrijf wordt dankzij je kind klaargemaakt voor de toekomst.” Ook Herman van de Bijl is blij met de inbreng van zijn dochter. “De website was er al toen Alice in het bedrijf kwam en een mail beantwoorden kan ik nog net, maar foto's versturen niet.” Marien van Voorthuysen: “Het is zeker

stiekem een wens van mij als vader, om te zien dat je het bedrijf van nul hebt opgebouwd naar wat het nu is en uiteindelijk aan je kinderen kunt overdoen. Ik zal de jongens zeker bijstaan. Ik ben trots en dat vind ik een prachtige werksfeer. Dat geeft een extra boost.”



Marien en Jan van Voorthuysen.



Peter Jan en Jan van Ingen.



#### Deelnemers aan het Bayer Vader & Zoon/Dochter Boom in Business kerstdiner:

##### Jan (45) en zoon Peter-Jan (18) van Ingen uit Wamel

**Bedrijf:** Boomkwekerij P. van Rijn Wamel BV, producent/groothandel van vruchtbomen en vruchtboomonderstammen voor de professionele teelt. In totaal 112 hectare. <http://www.vanrijnfruittrees.nl>

##### Marien (46) en Jan (23) van Voorthuysen uit Randwijk

**Bedrijf:** Sinds 1985 nertsenfokkerij en geitenbedrijf en later ook boomkwekerij. Door de intrede van zoon Jan is het bedrijf in 2010 omgezet in een VOF. Jan is meer echte bomenman. „Vanaf 14-jarige leeftijd ben ik werkzaam in de boomkwekerij. Als beginnend boomkweker startte ik met 4.000 stammen.” Momenteel omvat de boomkwekerij 5 hectare laanbomen en een gotensysteem voor de teelt van laanboomspillen. In 2012 worden er 22.000 spillen in de goot geteeld. <http://www.treevillage.nl/treevillage12.php>

##### Herman (61) en dochter Alice (30) van de Bijl uit Opheusden

**Bedrijf:** Boomkwekerij In het Boveneind en website BomenKopen.nl is een VOF en omvat 5 hectare met laan- en sierbomen. Naast groothandel ook particuliere handel. Van de particuliere handel verloopt momenteel 50 procent via de website [www.bomenkopen.nl](http://www.bomenkopen.nl). Dochter Alice heeft de reeds zeven jaar bestaande site in de laatste drie jaar verder ontwikkeld. [www.bomenkopen.nl](http://www.bomenkopen.nl)

##### Reinier (55) en Peter (24) van Rijssen uit IJsselstein

**Bedrijf:** Plantipp is gespecialiseerd in royaltymanagement: het beheren van nieuwe rassen van veredelaars. Twintig jaar geleden is Van Rijssen gestart met eenjarigen. Behalve boomkwekerijproducten richt Plantipp zich ook op de productie van snijbloemrassen in Afrika, Zuid- en Midden-Amerika. Vader en zoon hebben ieder hun eigen bedrijf, waarbij Reinier zich op Europa, Oceanië en Azië richt en zoon Peter op Noord-Amerika. [www.plantipp.eu](http://www.plantipp.eu) - [www.conceptplants.com](http://www.conceptplants.com) - [www.youtube.com/watch?v=Ka207hIraSQ](http://www.youtube.com/watch?v=Ka207hIraSQ) (The Plantipp Story)

##### Jan (55) en Caroline (25) Michels uit Venray-Heide

**Bedrijf:** Sinds 2011 een VOF met 50 hectare laanboomteelt en een varkensbedrijf. Terwijl de zoon medeverantwoordelijk is voor het varkensbedrijf, richt dochter Caroline zich op de boomkwekerij. De bomen - zwaardere maten vanaf maat 16-18 - gaan weg in binnen- en buienland. [www.boomkwekerij-michels.nl](http://www.boomkwekerij-michels.nl)

##### Cees (63) en Thijs (30) van Roessel uit Berkel-Enschot

**Bedrijf:** 15 hectare vormbomen, waarvan 10 hectare in eigendom en 5 hectare pacht. Volgens Cees is de kwekerij bewust niet zo groot omdat dit beter past bij zijn werkwijze. Hierdoor is het bedrijf nu ook makkelijker over te nemen door zijn opvolger. [www.vanroesselvormbomen.nl](http://www.vanroesselvormbomen.nl)



Thijs en Cees van Roessel.



Reinier en Peter van Rijssen.