

‘Ik stap nu met extra ervaring in het bedrijf’

Vanzelfsprekend is de loopbaan van Niels Kreuk (35) uit Andijk niet. Na zijn studie en ruim twee jaar thuis werken, besloot hij te stoppen. Een moeilijke beslissing, ook voor zijn ouders. Niels is vervolgens acht jaar lang bedrijfsadviseur geweest bij DLV Plant. Inmiddels is hij weer terug op het oude nest. Vijf jaar geleden trad hij met zijn vader en moeder in maatschap, en wel met flink wat kennis en ervaring.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Bij Maatschap Kreuk is het tulpenseizoen losgebarsten. Op het bedrijf aan de Kadijkweg in Andijk worden jaarlijks 6,5 miljoen tulpen gebroeid, waarvan 6 op het eigen bedrijf en een half miljoen bij een kennis onder contract. Daarnaast wordt er 17 hectare bollen geteeld in Zeewolde. Niels heeft de hele opstart van het bedrijf bewust meegeemaakt. Zijn vader, Koos Kreuk, besloot in 1993 zelfstandig van zijn broers verder te gaan. “Dat deed hij samen met mijn moeder Nel”, vertelt Niels. “Ik zat toen net in het eerste jaar van mijn opleiding aan de HAS Den Bosch. Op 1 januari 1994 plukten we onze eerste tulpen, alles is dus relatief nieuw. We zijn begonnen met de tulpenteelt en -broerij en het telen van irisenbollen en bloemen. Gezien het rendement van de hele irisbroei zijn we daar zo’n vier jaar geleden mee gestopt.”

PLICHTSGETROUW

Toen Koos en Nel Kreuk een eigen bedrijf startten, bood dat voor hun zoons meer mogelijkheden voor overname. “Met twee ooms erbij is dat toch lastiger”, legt Niels uit. “Ik heb twee jongere broers, maar zij zijn uiteindelijk een andere kant opgegaan. Gertjan is werkvoorbereider bij een bouwbedrijf en Pieter is accountant bij Flynth. Beiden hebben altijd op het bedrijf meegeholpen, maar nooit sterk de ambitie gehad om het over te nemen.” Voor Niels was de connectie met het agrarische ondernemerschap van jongs af aan al vrij sterk. “We woonden tegenover het bedrijf van mijn vader en ooms. Uit school ging ik altijd naar de overkant om klusjes te doen. Werken op het bedrijf was helemaal mijn ding en dat heb ik mijn hele studie doorgezet. In de herfstvakantie zijn we altijd bezig met opplanten. Op de Hogeschool zat ik dan precies in mijn tentamentijd, maar de broerij moest ook doorgaan. Dat beteken-

de na het tentamen snel naar huis om aan het werk te gaan.”

Nadat Niels zijn opleiding aan de HAS Den Bosch afrondde, heeft hij 2,5 jaar thuis gewerkt. Dat was leuk, maar betekende ook hard werken voor relatief weinig. “Ik dacht: dit schiet niet echt op. Met een bedrijf moet gewoon een goede boterham te verdienen zijn. Als je de hele tijd op je tenen loopt en niet de dingen kunt doen die je wilt doen, dan moet je stoppen. Vandaar dat ik na 2,5 jaar die knoop doorhakte. Ik dacht bij mezelf: nu even niet. Dat was een heel moeilijke keuze, ook voor mijn ouders. Ik had op dat moment nog niets anders, maar werd al snel gevraagd door DLV Plant, waar ik eerder mijn stage en afstuderen voltooide. Ik ben in de NOP begonnen als bedrijfsadviseur, waardoor ik veel buiten op pad was en met ondernemers praatte. Daarnaast heb ik cursussen gegeven en studieclubs begeleid. Zowel communicatief als teelttechnisch heb ik ontzettend veel geleerd.”

VAN HUIS

Na ruim vijf jaar klanten van allerhande adviezen voorzien te hebben, kwam Niels langzaam terug op zijn eerder genomen besluit. “Ik kwam erachter dat ook werken voor een baas geen 8 tot 5 baan is. Zeker niet met de baan die ik had. Bovendien ben je ook nog eens altijd van huis. Ik heb toen bij mijn ouders aangegeven dat ik interesse had om terug te komen. Zij waren blij, maar hadden ook een bepaalde gereserveerdheid. In eerste instantie ging ik weer voor twee dagen thuis aan het werk. Ik ben toen feitelijk gelijk met mijn ouders in maatschap gegaan. Als je het bedrijf overneemt moet er ten slotte vermogen achter je naam staan. Bovendien was het op dat moment fiscaal interessant.” De combinatie met drie dagen DLV Plant werd voor Niels steeds lastiger, omdat hij thuis steeds meer dingen regelde. Na drie jaar ging hij volledig thuis aan de bak. Al met al maakte Niels

een omweg, maar daar heeft hij geen spijt van. “Ik heb een hoop geleerd en weet wat de succesfactoren van het ondernemerschap zijn. Ik stap met een extra ervaring het bedrijf in. Er zijn genoeg jongeren die nooit ergens anders hebben gewerkt en stage lopen al een straf vinden. Dat is niet gezond. Dankzij mijn werkervaring heb ik uiteindelijk een heel bewuste keuze kunnen maken.”

VALKUIL ONDERNEMER

Binnen de Maatschap heeft ieder zijn eigen taken. Niels is verantwoordelijk voor de teelt, de registratie, de werkplanning en het personeel. Zijn moeder verzorgt de financiële administratie en was tot twee jaar geleden fulltime in de bloemen aan het werk. “Nu springt ze nog steeds heel geregeld bij. Mijn vader is net als mijn moeder 60 jaar oud en vindt het nog veel te leuk om alle dagen in de weer te zijn. Hij beheert de kassen en cellen.

.....
‘Als je het bedrijf wilt overnemen, moet er vermogen achter je naam staan’
.....

Mijn opa liep tot zijn 89e rond op het bedrijf, dat zal met mijn vader ongetwijfeld ook zo zijn. Of ik dat erg vind? Helemaal niet. Hij geeft de verantwoordelijkheid steeds meer uit handen. Ik zie er wel tegenop als hij helemaal stopt, daarom zijn we nu bezig met een nieuwe vaste medewerker die straks mijn rechterhand moet worden. De administratie die mijn moeder nu nog doet, komt straks op mijn bordje terecht. Dat betekent dat ik minder productieele taken kan doen. Ik ga er vanuit dat de nieuwe medewerker dat zal oppakken en ervoor zorgt dat alles draait. Hoewel de grootste valkuil van een ondernemer is dat hij zelf alles wil regelen. Daar probeer ik voor te waken. Ik ben me er in ieder geval van bewust dat ik niet overal de tijd voor heb.”

Ondanks dat het er even op leek dat er geen bedrijfsopvolging was, zijn Koos en Nel Kreuk altijd door gegaan met investeren. “Dat bewonder ik in hen”, zegt Niels. “Het is belangrijk dat je technisch blijft of voorloopt. Logistiek werkt het op ons bedrijf gelukkig allemaal efficiënt. Mijn ouders waren al bezig met het bouwen van een nieuwe plukhal voordat ik terug kwam.



Niels Kreuk: ‘Als het zo uitkomt neem ik mijn zoontje Nico mee de kas in’

Zij zien in dat als je goed wilt presteren, je moet blijven investeren. Het betekent misschien wel dat het moment van overname nog even wordt uitgesteld. Investeren heeft gevolgen voor het rendement. Dan is het wellicht nog niet mogelijk voor mijn ouders om uit het bedrijf te stappen. Het overnameplan is dan ook nog niet vast omlind.” Wat wel op korte termijn zal gebeuren is de verhuizing van Niels naar het bedrijf, waar nu zijn ouders nog wonen. Dat maakt hem flexibeler met zijn eigen gezin. “Mijn vrouw

Mieke is verloskundige en heeft een wisselend rooster. Ik kan zo makkelijker thuis inspringen bij de twee kinderen: Nico (2) en Anna (3 maanden).”

SAMENWERKING

Wat de toekomst verder zal brengen, blijft natuurlijk de vraag. Niels wil in ieder geval op technisch vlak bijblijven. “Door mee te gaan met de ontwikkelingen, kun je een kwaliteitslag maken. Een investering kan wel beteke-

nen dat je bijvoorbeeld 10 miljoen stelen moet broeien om hetzelfde rendement te halen. Maar groot worden is voor mij geen doel op zich. Groeien is het makkelijkste plan wat je kunt hebben, je hoeft alleen maar meer van hetzelfde te doen. Zelf zie ik meer in conceptontwikkeling: samen met andere partijen een product ontwikkelen en in de markt zetten. Dat is echter vele malen moeilijker. Samenwerking is tenslotte eindig, ook al kan die soms 50 jaar duren.”