



In Boskoop staan 270 bedrijven te koop

Jan Rietveld: 'Groendirect zet in een paar dagen meer om dan het grootste bedrijf van Boskoop met twintig man op de loonlijst in een heel jaar'

Wie door Boskoop rijdt, ziet – net als overal elders – bordjes Te Koop staan. Het verschil met die andere steden en dorpen is dat het daar gaat om de verkoop van een woonhuis. In Boskoop gaat het bij veel van die bordjes om de verkoop van een bedrijf.

Jan Rietveld is een van die kwekers met een bordje in zijn voortuin. Sterker nog: hij is inmiddels al toe aan zijn tweede bordje. Het oude bordje was na zes jaar dienst totaal verroest en kapotgewaaid.

Auteur: Hein van Iersel

Het grote aantal bedrijven dat in Boskoop te koop staat, heeft veel, zo niet alles te maken met de veranderde business en schaalvergroting. Rietveld is ooit begonnen als bomenzoeker, maar dat vak is al jaren geleden ten grave gedragen en ook het verkoopmodel dat Boskoopse handelaren met hun vrachtwagens Duitsland in gingen heeft zijn langste tijd gehad. Online verkoop en verkoop via beurzen zijn daarvoor in de plaats gekomen. Jan Rietveld: 'Groendirect zet in een paar dagen meer om dan het grootste bedrijf van Boskoop met tien man op de loonlijst in een heel jaar.'

Internet

Rietveld is druk bezig, als ik hem bezoek op de Voorweg in Hazerswoude. Transporteurs rijden af en aan met steeds een lading planten. Rietveld: 'Ik ben nu 68 jaar oud en heb er gelukkig nog steeds zin in. En vandaag helemaal. Het is goed

weer voor de tuincentra en morgen ga ik weer mijn eerste ritje van het jaar naar Duitsland maken. Vroeger deden we dat drie keer per week, maar dat doe ik niet meer. Ik heb nu een club van zeven tuincentra in Duitsland die ik belever, en die wil ik in het seizoen nog één keer per week bezoeken. Die bedrijven zijn vaak al tientallen jaren klant en meestal ken ik de opa's en oma's van de huidige eigenaren.'

Ondanks dat lentegevoel en dat goeie humeur beseft Rietveld dat hij zich met zijn manier van handelen op een doodlopende weg bevindt. De manier waarop hij met klanten omgaat, is misschien niet meer helemaal van deze tijd van internet. Rietveld: 'Onze grootste concurrent is natuurlijk internet. Iedereen kan op ieder gewenst moment exact zien wat een Clematis in Boskoop kost en welke maten en hoeveelheden beschikbaar zijn.' Als handelaar is het steeds

lastiger om in die transparante markt een boterham te verdienen. Dat Rietveld dat, op een veel kleinere schaal dan vroeger, nog steeds lukt, zegt waarschijnlijk meer over de loyaliteit van zijn klanten dan over de eigentijdsheid van zijn verkoopmodel.

'Die bedrijven zijn vaak al tientallen jaren klant en meestal ken ik de opa's en oma's van de huidige eigenaren'

Vrachtwagen

De ritjes naar Duitsland werden tot een paar jaar geleden nog met een eigen vrachtwagen



uitgevoerd. Maar de handel werd schraler. Er werd, zeker toen het bedrijf in 2008 te koop werd gezet, minder aandacht besteed aan de technische staat van deze vrachtwagen. Rietveld: 'In Nederland kun je met een knipoog een vrachtauto nog wel een keer door de keuring krijgen. Zeker als je erbij meldt dat je bezig bent met het beëindigen van je bedrijf.'

In Duitsland werkt die knipoog niet. Toen hij een paar jaar geleden door de snelwegpolitie van de Duitse snelweg werd gehaald, werd de auto op meer dan twintig punten afgekeurd. Rietveld is er inmiddels redelijk laconiek onder, maar hij

mocht met de trein naar huis en zijn vrachtwagen bleef achter. Sindsdien rijdt Rietveld nog steeds naar Duitsland: niet langer met een eigen wagen, maar met een huurwagen.

Vet op de botten

De reden dat Rietveld contact zocht met vakblad Boom-In-Business, is zijn ergernis over een artikel in dit vakblad over een doorstartende kweker (Boom-In-Business 10, 2013). Rietveld vond – en stond daar gezien de vele reacties op dit artikel niet alleen in – dat er wel heel makkelijk over een doorstart werd gesproken. Rietveld kent

het bedrijf in kwestie en heeft daarnaast in het verleden ook een aantal keren leergeld betaald met bedrijven die kopje-onder gingen. Rietveld: 'Halverwege de jaren negentig ging de economie achteruit en drie van onze klanten gingen failliet. We hebben toen een groot bedrag af moeten schrijven. Wij hebben alles af kunnen betalen aan onze leveranciers, met het motto van mijn vader: "hard werken en eerlijk zijn" in het achterhoofd, maar we waren wel alle bedrijfsreserves kwijt en die hebben we nooit meer op kunnen bouwen.' In die tijd bestond het bedrijf van Rietveld nog uit vier man personeel op de kwekerij en in de loods en één administratief medewerkster op het kantoor. Inmiddels heeft Rietveld al vijf jaar geen personeel meer in dienst.

Twee maanden

Rietveld: 'Toen ik in 1977 het bedrijfspand aan de Voorweg kocht van de firma Gebr. Van Klaveren, ging ik er eigenlijk vanuit dat ik op mijn 63e het pand te koop zou zetten en in twee maanden een koper gevonden zou hebben.'

Dat bleek niet het geval. Direct nadat Rietveld zijn schuur en kwekerij te koop zette, zijn er een aantal keren gegadigden geweest. Eén keer was de deal zelfs al gesloten, maar die ketste uiteindelijk af omdat de bank geen financiering wilde geven. Hoe ziet Rietveld de toekomst? 'Als ik mijn kwekerij niet verkocht krijg, zal ik gewoon door moeten gaan. Er is geen alternatief. Gelukkig ben ik altijd sportief geweest, goed gezond en ga ik nog steeds met plezier naar mijn werk.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4518

Over Jan Rietveld

Geboren te Hazerswoude, 24 maart 1946

Eigenaar van Fa. P.J. Rietveld & Zn., opgericht 14 september 1934 door vader Piet Rietveld.

Bedrijf in 1934 gestart aan Pad van Meurs
Sinds 1977 gevestigd aan de Voorweg 151