



# Ambitieuze tweeling zet succesvol familiebedrijf voort en lanceert verkoopconcept voor *Persica*-rozen

**'De verkoopkant is het belangrijkste in een bedrijf'**

Aan de geboortedatum is al te zien dat deze *Young Growers* een tweeling zijn, die het beste uit elkaar naar boven halen. Ze zijn uitzonderlijk, omdat ze op jonge leeftijd het bedrijf van hun overleden vader overnamen en het vanaf dat moment succesvol hebben voortgezet. Met hun verkoopconcept voor *Persica Roses Hugs and Kisses* wonnen zij in 2016 op de Plantarium-beurs de tweede prijs in de categorie 'nieuwe concepten'.

Auteur: Santi Raats



6 min. leestijd

In 1984 startte de vader van de broeders Boomkwekerij Robert Rijnbeek in Boskoop; hij kweekte er het 'Boskoopse assortiment'. Er was één medewerker, die er nog altijd werkt. In 2013 kwam hun vader te overlijden en runde zijn vrouw de boomkwekerij een jaar als eenmanszaak. In 2014 namen haar zoons het van haar over. Erik en John waren toen 24 jaar.

### Fijne jeugd

Erik vertelt: 'We kwamen in 2009 van school, toen we twintig waren. We hebben twee jaar 'buiten de deur' gewerkt, bij B.D. Rijnbeek. Daarna zijn we voor onszelf begonnen; ons bedrijf heette J. & E. Rijnbeek. We hadden een perceel gehuurd voor drie jaar. Toen onze vader overleed, hebben we de huur opgezegd en zijn we met het bedrijf gestopt om Boomkwekerij Robert Rijnbeek over te nemen.' Beide jongens moesten zich nog even goed oriënteren binnen het bedrijf. John: 'Al vanaf ons dertiende werkten we in de vakanties en op zaterdagochtend bij een boomkwekerij twee dammen verderop. We hielpen eigenlijk nooit mee in het bedrijf van onze vader. Hij had liever dat we elders werkervaring opdeden. Waarom hij dat vond, heeft hij nooit gezegd. Ik denk omdat hij ervan overtuigd was dat we ergens anders meer konden leren dan wanneer we alleen maar mooie klussen kregen als "de zoons van"'

Erik kijkt met veel plezier terug op zijn jeugd, ook al staken de jongens al vanaf jonge leeftijd flink de handen uit de mouwen. 'We hebben nooit wat

anders gedaan dan werken in de boomkwekerij. We waren altijd buiten. Als kind hadden we skelters en daarna kwamen de brommers. We hebben een heerlijke kindertijd gehad.'

### Sortiment en aantallen

Boomkwekerij Robert Rijnbeek telt vandaag de dag twee hectare eigendom in Boskoop. Dit bestaat uit kas, een pothoek buiten en de volle grond. Bij de burens wordt nog 5000 m<sup>2</sup> pothoek gehuurd en in Reeuwijk, op zes minuten rijafstand, huren de broers 2000 m<sup>2</sup> kas. De teelt bestaat uit rozen in pot, *Magnolia* in pot, *Hamamelis* in pot en *Prunus*. John: 'Wat over is of te klein, potten we weer, of zetten we in de volle grond, zodat de volle grond ook beter wordt benut.' Sinds de overname is het sortiment wat gewijzigd. John vertelt: 'Vader had 15 duizend coniferen in vijfliterpot. Dat deed hij erbij. Dit had tot gevolg dat klanten pas kwamen kopen wanneer elders alle coniferen op waren. Zodra we in de gaten hadden dat dit niet rendeerde, zijn we anders gaan inkopen en voor het coniferendeel overgestapt op de bloeiende *Prunus*-variant *Prunus incisa*. Een kweker in Bladel stopte met de kweek van *Prunus incisa*. Een deel van zijn plantgoed kregen wij. We zijn daarop zelf gaan stekken en merkten dat het product aansloeg. We kopen nu eenjarig plantgoed in; we maken alleen *Sarcococca* nog zelf en hebben de aantallen opgeschreefd. De rest van ons plantgoed kopen we in bij vaste adressen. We houden graag goede relaties in stand.'



Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

### Eigen verkoopconcept

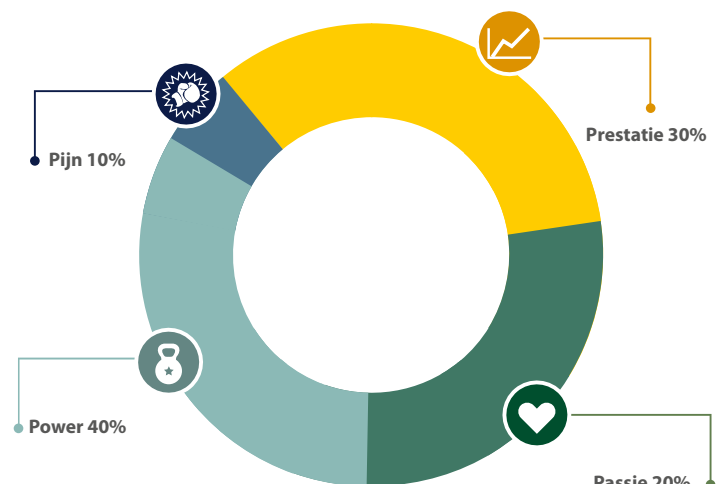
John is verantwoordelijk voor het leverwerk en werkt volle bak op de kwekerij. Erik werkt ook op de kwekerij en doet de verkoop voor het bedrijf. Hij treedt dan ook meer op de voorgrond dan zijn broer. Erik: 'Wij hadden een verkoper ingehuurd van de veiling in Boskoop. Dat heeft veel nieuwe klanten gebracht. Maar daar zijn we vorig jaar mee gestopt, omdat de verkoper ook vijf andere kwekers onder zijn hoede had. We hebben vorig jaar een uitstapje gemaakt naar verkooporganisatie Comfort Plant Group, die het merk More Lips hanteert. Dat verkoopconcept kenmerkt zich door vrolijke potten, waarvan de kleur is afgestemd op de kleur van de bloemen. Maar voor onze planten bleek dit niet rendabel. Daarom doe ik de verkoop nu zelf. Ik ga op de voorjaarsbeurzen zoals Groen-Direkt staan en ga zelf op pad naar klanten.' Erik komt sociaal over, maar hij moet zich er wel toe aanzetten om de hort op te gaan. 'Dat heeft te maken met tijd', verklaart hij. 'Ik moet mezelf ertoe aanzetten om tijd vrij te maken voor verkoop, omdat de dagelijkse werkzaamheden alle aandacht opeisen.' Zijn strategisch inzicht helpt hem. 'Ik



NAAM	Erik Rijnbeek
GEBOORTEPLAATS	Gouda
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin, per 1 mei de sleutel van hun eerste koopwoning
FUNCTIE	Eigenaar/directeur
HOBBY'S	Tennis
WILDE VROEG WORDEN	Boomkweker
NAAM	John Rijnbeek
GEBOORTEPLAATS	Gouda
BURGERLIJKE STAAT	Vriendin, thuiswonend
FUNCTIE	Eigenaar/directeur
HOBBY'S	Voetbal
WILDE VROEG WORDEN	Boomkweker




Ambitie kan langs vele wegen vorm krijgen. De ene keer zit het tegen; dan komt doorzettingsvermogen om de hoek kijken. De andere keer krijgt passie alle ruimte, omdat je in een flow zit. Wij vroegen alle kandidaten hun inspanningen af te zetten langs de meetlat van de vier P's: power (slagkracht), pijn (doorzettingsvermogen), passie en prestatie (strategisch inzicht). Dit is de meetlat van Erik en John Rijnbeek:





**‘We hielpen eigenlijk nooit mee in het bedrijf van onze vader. Hij had liever dat we elders werkervaring opdeden’**

zie dat de verkoopkant het belangrijkste is voor het bedrijf en zal me er echt wel voor inzetten.’ Dat strategisch inzicht komt duidelijk naar voren in het nieuwe verkoopconcept dat de broers voor hun bedrijf hebben gecreëerd: ‘In 2016 kwamen we op het idee van *Hugs and Kisses* voor onze *Persica*-rozen, die wij in zeven verschillende variëteiten in struikvorm en op stam leveren. Het concept

bestaat uit een bedrukte roze pot met een etiket dat bestaat uit vier lagen van verschillende materialen: naast het etiket rond de pot staat er een stokje in de pot, met een lint met daarop de naam van de roos. Aan dit lint is een groot roze hart van vilt bevestigd, en daarop zit een plastic hart met de afbeelding van de desbetreffende bloem. Dat is onderscheidend, omdat men normaliter op een pot alleen een plastic sticker aantreft. De verschillende “aantastbare” materialen en de geur van de *Persica*-rozen prikkelen de zintuigen en het geheel is mooi om cadeau te geven. Ook zijn de *Hugs* and *Kisses*-rozen goed te herkennen in de schappen van tuincentra. In 2016 hebben we *Hugs* and *Kisses* al gepresenteerd op Plantarium. We wonnen er de tweede prijs mee in de categorie “persprijs voor nieuwe concepten”.

#### Tegenslag

Bedrijfsmatig hebben de broers eenmaal een flinke tegenslag gehad. Erik: ‘Zonder daar verder op in te gaan, kan ik wel zeggen dat ik de afgelopen jaren



snel heb geleerd om zakelijk te zijn. Als het product niet goed is, ga ik geen discussie aan, maar zoek ik een andere leverancier. Ik ben nog steeds te lief, vind ik. Ik mag nog harder worden.’

Vakblad *Boom in Business* vindt de jonge ondernemers al aardig scherp: zij wijzen direct en duidelijk op een gemaakte schrijffout in het proefexemplaar van dit artikel. John: ‘Je houdt elkaar scherp. Die scherpheid is nodig, want er moet brood op de plank komen. Het is anders dan voor een baas werken. Maar over het algemeen zijn wij allebei uit daadkrachtig hout gesneden. Als je geen power hebt, kun je beter stoppen.’

Op deze manier peppen Erik en John elkaar op als het even tegen zit. John: ‘Dat hoeven niet altijd grote probleemsituaties te zijn. Het komt bijvoorbeeld weleens voor dat de een zegt: dat komt later wel, maar dat de ander hem dan aanspoort om nog even aan te pakken’. Ook Erik vindt daadkracht een betere omschrijving voor hun ambitie dan passie. Hij lacht: ‘Bij passie denk ik aan freaks die plantjes bestuderen tijdens hun groei. Zo zitten wij niet in elkaar. Maar we maken wel veel tijd vrij voor ons werk en hebben plezier in wat we doen.’

#### Omzet verdubbeld

Boomkwekerij Robert Rijnbeek groeit gestaag. Erik: ‘We moesten wel groeien. Vader en moeder leefden met zijn tweeën van de zaak. Nu wij er allebei in zitten, moet de omzet omhoog, zodat we er allemaal redelijk van kunnen leven. Maar het gaat goed: de omzet is verdubbeld sinds 2014. We komen nu op een punt waarop we er qua werkzaamheden iemand bij kunnen aannemen, maar daar kleven nog wat nadelen aan. Een extra medewerker moeten we kunnen betalen. Daarnaast kunnen we geen kosten besparen op het gebied van automatiseren. We zouden dat wel willen, maar onze locatie is daar niet geschikt voor. We zouden de tuin dan grootscheeps moeten renoveren. Op ons perceel liggen twee sloten, die de grond zacht maken. Bij gebruik van een heftruck zouden de potten wegzakken. Ook tussen de kassen ligt een sloot. We zouden dus wel makkelijker willen werken, maar moeten het doen met wat we hebben. Hierdoor kunnen we niet harder groeien dan we nu doen. Daar zijn we realistisch in.’



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7476](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7476)