



'Je moet het sámen rooien'

Optimaal bedrijfsresultaat voor Laxsjon Plants dankzij samenwerking

Sourcing, het zoeken naar de juiste mensen en ook de juiste planten, is in deze tijd van schaarste op beide vlakken een vak apart.

Laxsjon Plants redt zich daar prima mee, vooral omdat de wil tot samenwerken diep geworteld is in het overigens nog jonge handelsbedrijf uit 2017. Mede-eigenaar Henk Huijsman glimlacht bij het horen van de woorden 'in deze tijd'. 'Het is altijd belangrijk om goed en eerlijk te zijn, want je moet het samen rooien met je collega's, kwekers, klanten en transporteurs. Je oogst wat je zaait.'

Auteur: Karlijn Raats

Laxsjon Plants is na een vliegende start in 2017 nog steeds groeiende. Naast de hoofdlocatie in Otterlo heeft het handelsbedrijf een vestiging in Zundert, met name voor de logistieke activiteiten, en een gehuurde locatie in Boskoop, voor het verzamelen van typisch Boskoopse plantgoed. Het bedrijf draait momenteel met 26 vaste medewerkers en daaromheen een flexibele zzp-schil voor piekmomenten. Mede-eigenaar Henk Huijsman (55) erkent dat het bedrijf de wind mee heeft gehad. Dat was onder meer te danken aan het feit dat zijn vroegere contacten hem weer enthousiast benaderden toen hij samen met Loek Jochems het bedrijf Laxsjon Plants startte. Ook de goed verlopen overname van de activiteiten, medewerkers en klanten van Expertrees in Zundert droeg daaraan bij. Maar voor aanhoudend succes en blijvende groei is meer nodig dan een gunstige uitgangspositie. Aan de basis van het reilen en zeilen van Laxsjon Plants ligt dan ook 'samenwerken' als bedrijfsfilosofie. Dit komt terug in de manier van sourcing van personeel en planten. In plaats van 'na te jagen', wat mensen kan afstoten, heeft de directie van Laxsjon Plants de gave om eerst te luisteren, waardoor anderen zich gehoord en gezien voelen. Dit is een belangrijke voorwaarde om goodwill

en dus business aan te trekken. Huijsman vat het bescheiden samen: 'Wees eerlijk en kom je afspraken na. Daar draait alles om.'

Succesvolle sourcing dankzij positieve uitstraling

Onlangs ging er voor het eerst in het bedrijfsbestaan een collega met pensioen: Daniëlla Adriaensen. Zij kwam in 2019 mee met Expertrees, met Joost van Iersel als adviseur langs de zijlijn gedurende het overnametraject. Adriaensen deed de in- en verkoop voor met name de Franstalige landen en de inkoop in Zundert en omgeving. Velen in de branche kennen haar. Was het lastig om een opvolger te vinden voor iemand met haar kwaliteiten? Huijsman schudt het hoofd. 'We hebben de functie weer goed weten in te vullen. Ik denk dat de goede naam van Laxsjon Plants daaraan heeft bijgedragen. Over het algemeen lukt het ons alle functies goed in te vullen.' Huijsman vertelt dat er op een feestje weleens iemand vraagt of een bepaalde functie bij zijn bedrijf al is ingevuld. Dan gaat hij met die persoon om de tafel, ook als er al een kandidaat is. 'Mensen zien ons succes, horen hoe we opereren en omgaan met personeel en de mensen om ons heen. Dat kan aanstekelijk werken.'

Hij stelt voorop dat hij Laxsjon Plants niet de hemel in wil prijzen, maar dat het bedrijf erom bekendstaat dat het goed is voor zijn medewerkers. 'Iedereen heeft een goed salaris, maar de motivatie is veel belangrijker.' Is er voor de motivatie van het team een bepaalde managementvaardigheid of -tactiek nodig? Huijsman glimlacht opnieuw. 'We zijn er niet voor op cursus geweest; we hebben er een soort finger-spitzengefühl voor.'

Geen standaard werkplek

De kantoorruimte van Laxsjon Plants in Otterlo is geen standaard werkplek, maar is al sinds de oprichting ingericht in 'huiskamersfeer', met dennengroene muren, kleine en grote kamerplanten en huiselijke objecten aan de muren, waaronder hertengeweiën. In het midden staat een lange rustieke houten tafel, met daarop bijpassende decoratie, vakbladen en een grote schaal met vers fruit, die dagelijks wordt aangevuld. Rond de tafel staan de bureaus in een kring opgesteld, niemand zit met de rug naar een ander toe. Aan de tafel wordt geluncht, maar er worden ook klanten, kwekers en chauffeurs ontvangen met koffie of thee. Zo maken ze meteen kennis met het team.



Een personeelsreisje naar Brugge in 2022, om het vijftigjarig jubileum van Laxsjon Plants te vieren



De kantoorruimte is ingericht in huiskamersfeer.

Goede sfeer

'Doordat onze werkruimte gezelligheid uitstraalt, creëren we al een positieve sfeer. Daarnaast motiveren we collega's met kleine dingen die voor hen van waarde zijn', vertelt Huijsman. 'Als ze plotseling vrij willen hebben, doen we niet moeilijk. Urenstaten houden ze zelf bij, waarmee we ze het vertrouwen geven dat het gewoon allemaal klopt. Als er overuren worden gemaakt tijdens het seizoen, zorgen we ervoor dat er eten wordt bezorgd. We betalen de sportabonnementen bij Fit20; dat is een sportschool waarbij personal coaching inbegrepen is. Dat zorgt ook voor een stukje mentale gezondheid. Zo'n acht collega's maken hier gebruik van. De directie is voor iedereen laagdrempelig benaderbaar over allerhande zaken. De collega's die in de loods en buiten werken, hebben goede machines en goed materiaal tot hun beschikking. Zij beslissen mee over wat er aangeschaft wordt. Het resultaat is een goede sfeer. Allemaal zetten ze hun beste beentje voor, ook als er 's avonds gewerkt moet worden.' Dit alles draagt bij aan de tevredenheid van de medewerkers en helpt om een goede omzet te halen en te groeien.

Teamsamenstelling

Voor optimale samenwerking kijken ze bij Laxsjon Plants nu ook weer niet op het niveau van DISC-profielen, zoals in civiele bouwteams gebeurt, maar bij sourcing van personeel houdt het management wel sterk rekening met het bestaande team. 'Als we een advertentie voor een nieuwe medewerker op de sociale media hebben geplaatst, beoordelen we de sociale vaardigheden van de sollicitanten heel kritisch. We schatten in of ze een klik zullen krijgen met het team. Dat telt bij ons zwaarder dan iemands cv of opleidingsniveau. Een aantal medewerkers van ons kantoorteam, dat verdeeld is over de vestigingen Otterlo en Zundert, wisselt af en toe van locatie, zodat iedereen zich onderdeel voelt van het hele team.'

Rust in de toko

Zo heeft Laxsjon Plants de in- en verkoopfunctie die vrijkwam door het afzwaaien van Adriaensen opgevuld met iemand van zestig. Het selecteren op basis van zachte waarden is geen smoes voor 'gebrek aan passende profielen door schaarste op de arbeidsmarkt'. Dat blijkt ook uit het feit dat Huijsman twee jaar geleden iemand uit Otterlo aannam die inmiddels ook zestig is en geen enkele boomkwekerijervaring had. Hij haalt in zijn huidige functie niet direct omzet binnen, maar werd puur aangenomen om rust te creëren in het bedrijf. 'Deze collega straalt rust uit, zelfs in zijn rol als planner, en is de spin in het web. Hij neemt een deel van het werk over van collega's die op een bepaald moment teveel op hun bordje dreigen te krijgen.' Huijsman concludeert: 'We zijn niet puur en alleen gefocust op omzet draaien; we willen de dingen góéd doen. Daardoor gaan we automatisch meer verkopen.'

Nieuwe generatie

Uw redacteur herinnert zich nog een aantal eerdere gesprekken, waarin de eigenaars Huijsman en Jochems tussen de regels door lieten blijken dat er sprake was van groeipijn bij het bedrijf. Huijsman knikt. 'In die periode was de stress vanwege de snelle groei voelbaar in het bedrijf. Die is inmiddels weer verdwenen, deels door het aannemen van de eerder genoemde collega's. Verder is het te danken aan de komst van een nieuwe generatie in 2022: Evert Jansen trad toe tot de directie en het verkoopteam werd aangevuld met mijn dochter. Dit alles heeft voor rust gezorgd, ook voor de toekomst.'



Huijsman: 'Kwekers, en de goede kwaliteit die ze leveren, zijn de sleutel tot ons succes'



Elkaar wat gunnen

Elkaar uitknippen, daar gruwet Laxsjon Plants van als het gaat om samenwerking met kwekers. Uiteraard probeert het handelsbedrijf scherp in te kopen, maar de lat wordt nooit te hoog gelegd. 'Wij zijn dankbaar dat kwekers met ons meedenken. Zo kunnen ze ons met hun assortiment nog beter van dienst zijn, voor onze productgroepen en het merendeel van onze handel met Engeland, Ierland en in Nederland. Kwekers, en de goede kwaliteit die ze leveren, zijn de sleutel tot ons succes', verklaart Huijsman. 'Wij waarderen hun grote inzet en vinden het bovendien belangrijk om elkaar wat te gunnen. We drammen bij het inkopen dus nooit door om de laatste paar centen.' Huijsman beseft hoezeer kwekers de sleutel zijn

'We zijn wel goed, maar uiteraard niet gek'

tot het bedrijfssucces. 'Soms krijgen we om vier uur 's middags een telefoontje, met de vraag of er 's avonds nog duizend planten geladen kunnen worden. Dan zijn we afhankelijk van de kweker, of die dat zo snel wil inpakken. Maar dat lukt eigenlijk bijna altijd.' Ook wordt de concurrent wat gegund. 'Je hoeft elkaar geen vliegen af te vangen. Als de concurrent een werk krijgt doordat hij een iets lagere prijs opgeeft dan wij, gunnen wij hem dat. Het komt regelmatig voor dat er dan een plantensoort nodig is die hij niet heeft, maar wij wel. Dan kan hij die gewoon bij ons kopen voor de normale prijs.'

Meerwaarde van kwekerijbezoek

Elkaar wat gunnen kan een strategie zijn, maar Huijsman voelt oprecht binding met kwekers. 'Het is altijd al mijn gewoonte geweest om bij kwekers en klanten op bezoek te gaan. Die kernwaarde geef ik door aan ons in- en verkoopteam. Het is namelijk van grote waarde om te weten wat er speelt bij kwekers en klanten. En niet alleen werkgerelateerd; het is ook waardevol om vanuit menselijke interesse naar hun gezondheid en welzijn te vragen en hun familie te kennen, want de meeste kwekerijen zijn familiebedrijven.'

Afgelopen zomer plakte Huijsman zelfs een campervakantie vast aan een klantbezoek in Ierland. Tijdens die vakantie brachten Huijsman en zijn vrouw ook tijd door met de klant en zijn gezin. 'Een hapje eten met die familie schept een band. En een barbecue op zo'n groot bedrijf, samen met al het personeel, leert ons wie de gezichten zijn achter de e-mails met bestellingen. Tijdens zo'n barbecue kunnen wij

onze waardering tonen aan al deze mensen.' Huijsman vervolgt: 'Uiteraard kun je tijdens die bezoeken ook zakelijk overleg plegen over recente ontwikkelingen en bespreken wat goed gaat en wat we eventueel beter kunnen doen. En je ziet in één oogopslag of het bedrijf er netjes bij ligt; dat is vooral belangrijk bij klanten in het buitenland. Verder kun je je tijdens zo'n bezoek een goed beeld vormen van zaken zoals de opvolging bij een bedrijf.'

Ingecalculeerd risico

Is Huijsman weleens nat gegaan doordat hij met zijn bedrijf zozeer opereert vanuit vertrouwen? 'Niet echt. Natuurlijk is er weleens een probleem met een klant over de kwaliteit of het tijdstip van levering, maar we komen er altijd uit', zegt Huijsman. 'We hebben nog niet vaak discussies gehad. Maar net als elk bedrijf gaan ook wij natuurlijk weleens nat. Dat is het ondernemersrisico.'

Het serviceniveau van Laxsjon Plants is in de regel zo hoog, dat het bedrijf ook weleens zijn verlies moet pakken. Bij bekende en betrouwbare klanten wordt soms wat meer risico genomen, bijvoorbeeld door zaken te doen voor hogere bedragen dan de verzekeringslimiet. 'We geven hen daarmee het vertrouwen dat het goed komt', legt Huijsman uit. 'Wij kunnen ons zo opstellen dankzij onze positieve start, de huidige solide financiële positie en de goede controle op de financiën. We willen ook niet binnen al te strakke kaders opereren. Wat we dan zouden moeten investeren in managers, stoppen we liever in het empoweren van onze platte organisatie. Dankzij de korte lijnen en door de beslissingsbevoegdheid zo laag mogelijk in de organisatie neer te leggen, kunnen we snel beslissen. Dit levert direct zichtbare resultaten op. Dat geldt ook voor onze energietransitie. We konden snel beslissen over de aanschaf van zonnepanelen en elektrische heftrucks.' De hoge servicegraad is echter een ingecalculeerd risico. Het bedrijf heeft de marge- en inkooprijmatrix vol in het vizier. Toch is er een kleine afbakening van de flexibiliteit, niet alleen ten opzichte van klanten, maar ook jegens transporteurs: 'We laten geen loopje met ons nemen; de grenzen zijn duidelijk.' Huijsman lacht: 'We zijn wel goed, maar niet gek.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!