



Soms zit het mee, soms zit het tegen

***Young Grower* Van der Peijl: 'Wat we met de hagelschade hebben meegemaakt, gun je niemand'**

Hoe komt de onstuimige ambitie van *young grower* Van der Peijl bij uitstek naar voren? Na fikse tegenvallers belandde Van der Peijl Tuinplanten ooit in de rode cijfers. Na een presentatie 'Van de Eredivisie naar de Champions League' voor zijn medewerkers ging het gas erop en kwam het bedrijf in één jaar tijd weer in de zwarte cijfers. Dat hoge tempo zit er nog altijd in bij de sierheesterkwekerij. De plaatsen vanwaaruit van mei tot augustus verkocht wordt, worden meteen benut voor een tweede ronde.

Auteur: Santi Raats



 5 min. leestijd

Het bedrijf

Van der Peijl Tuinplanten is een kwekerij waar ruim een miljoen sierheesters van de band komen rollen, van P9,5 tot C30-pot. Van der Peijl haalt zijn stekken bij vaste partijen. Het assortiment bestaat uit tweehonderd verschillende artikelen, waaronder *Hydrangea*, *Rhododendron*, *Viburnum*, *Ceanothus*, *Ilex crenata* 'Dark Green' en *Photinia*. Het gros daarvan (450 duizend) bestaat uit *Hydrangea*. Voor zijn hortensia's wil Van der Peijl in 2019 naar de IPM, maar ook laat het bedrijf zijn gezicht zien op onder andere Plantarium en Groot Groen Plus.

Peter Pan

Jean Pierre van der Peijl heeft een Peter Pan-achtige uitstraling: 'voor altijd jong', scherpzinnig, energie voor tien, goedlachs, doortastend, creatief en vooral ondernemend. Het resultaat is dat Van der Peijl nogal wat tot stand brengt in zijn leven zonder dat het hem enige moeite lijkt te kosten.

Van vader op zoon

In 1975 begon vader Van der Peijl het bedrijf in Bavel. In 1997 kwam Van der Peijl op 19-jarige leeftijd na de havo en de middelbare tuinbouwschool bij zijn vader werken. In 2007 kwam de zoon definitief in de zaak als medevenoot. Op 10 februari 2017 trok vader Van der Peijl zich volledig terug uit het bedrijf. 'Hij heeft nu een rol als manusje-van-alles', zegt Van der Peijl. 'Hij bemoeit zich nauwelijks met hoe ik de zaak run en laat me helemaal vrij. Dat is iets wat ik enorm bewonder van mijn beide ouders; je hoort en ziet dat ook weleens anders. Mijn vader was ook een echte kweker. Mijn moeder



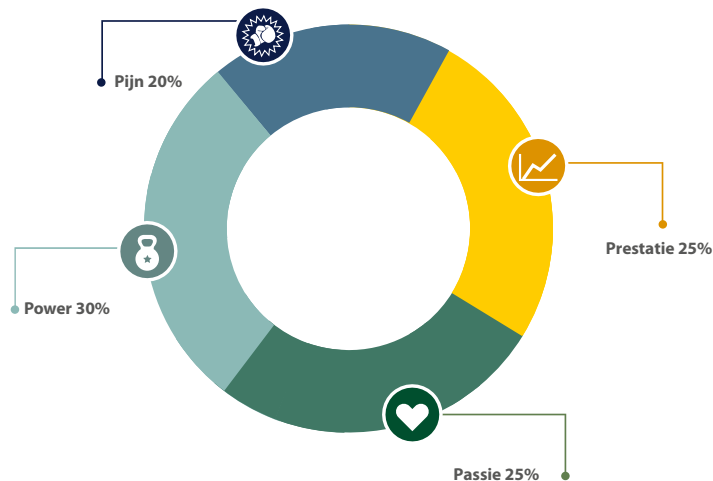
Vakblad Boom in Business gaat op zoek naar de meest getalenteerde jonge kwekers, jonge mannen en vrouwen die de toekomst van de sector zeker moeten gaan stellen. Een aantal van die jonge talenten wordt aan u voorgesteld.

spoorde hem aan bij de verkoop. Ik moest naast kweker ook verkoper en manager worden, want de tijden zijn totaal veranderd.' Vanaf het moment dat Van der Peijl erbij kwam, begon het bedrijf te produceren in grotere potmaten: vanaf C7,5 en groter. In 2012 kwam *Ilex crenata* 'Dark Green' erbij in P9. Ook is er een potmachine bij gekomen, een barkstrooier en twee extra heftrucks. In 2010 verhuisde het bedrijf van 3,2 hectare in Bavel naar 7 hectare in Zundert. Inmiddels heeft Van der Peijl Tuinplanten 22 duizend m2 kas, 4 hectare containerveld en gedurende 35 procent van het jaar een dubbele bezetting.

Drukke baas

De tuinplantenkweker heeft een flink bedrijf te runnen en heeft daarnaast een gezin met twee kinderen. Verder probeert hij op zondagochtend te mountainbiken, doet hij mee aan de tenniscompetities en traint hij. Hij heeft zichzelf bij de club naar voren geschoven als sportparkbeheerder, nu de tennisaccommodatie vanaf 2019 geprivatiseerd wordt; het zelfbeheer is al ingegaan. Ook werkt hij drie maanden per jaar twee avonden per week aan de carnavalswagen met vrienden. Hij is één van de creatievelingen die de vormen van de wagen

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 Jean Pierre van der Peijl:





NAAM	Jean-Pierre van der Peijl
GEBOortedatum	23-5-1978
GEBOORTEPLAATS	Breda
BURGERLIJKE STAAT	Getrouwd met Janneke, twee dochters (Jelke en Lotte)
FUNCTIE	Directeur
BEDRIJF	Van der Peijl Tuinplanten, Zundert
HOBBY'S	Mountainbiken, tennis en parkbeheer bij de tennisvereniging
WILDE VROEG WORDEN	Kweker en dj



Hij zit in een studieclub met twaalf kwekers die regelmatig bijeenkomen en informatie delen

bedenken en ook de details erop spuiten. Een hobby waarmee hij van 1990 tot 2011 veel succes oogstte, waarbij hij een vaste fanbase had en waaraan een webshop gekoppeld was, is wat op de achtergrond geraakt: als discjockey draaien op grote en kleine feesten in Nederland en België. Met zijn bedrijf staat hij ook bepaald niet stil. Hij zit in een studieclub met twaalf kwekers die regelmatig bijeenkomen en informatie delen. Dit jaar gaat hij uitbreiden; er is 1,5 hectare grond bij gekocht van de achterbuurman. Dit komt bij de 7 hectare kwekerij die er al waren. 'En we willen in oktober een verzendhal, kantine, kantoren en een oprijlaan van in totaal 2500 m² gereed hebben, waar we tien medewerkers kunnen laten werken, inclusief twee mensen op kantoor voor de administratie en de webshop. Ik zoek voor de uitbreiding nog een

rechterhand voor op kantoor. Voor buiten heb ik er al een.'

Van der Peijl heeft een eigen merk ontwikkeld, een kleine boerenhortensia, die hij kan leveren inclusief zelf ontworpen display. Met 200 duizend stuks per jaar loopt deze Little XS Hortensia goed.

Zakendoen

De jonge ondernemer is geen ongeleide wervelwind, als dat zo mocht lijken. Hij weet heel goed waar hij mee bezig is. 'Ik houd de omzet per week heel secuur bij. Elke zaterdag doe ik de facturen

de deur uit. Dan kijk ik ook welke klanten wel of niet besteld hebben. Ik analyseer dan of het goed of slecht weer is geweest, of de klant wellicht een actie heeft gehad en bepaal of ik een klant van wie ik al even niks heb zelf weer eens opbel. Gewoon om te vragen hoe het gaat, over koetjes en kalfjes praten. Soms zegt zo'n klant dan uit zichzelf: Goed dat je belt! Laat ik meteen maar weer wat bestellen.'

Zelfontwikkeling

Als manager zit Van der Peijl midden in een ont-





wikkeltraject. 'Om succesvol leiding te kunnen geven, heb ik eerder al eens communicatiecursussen gevolgd. Onlangs heb ik de Rabobank-minimastersopleiding 'Kwaliteit en service' gedaan, om mezelf te blijven ontwikkelen en om te kunnen sparren. Dat kan perfect tijdens zo'n opleiding. Het is ook belangrijk dat het personeel lekker in zijn vel zit. Het is mijn ambitie dat de zaak ook zonder mij kan draaien. Als ik nu eens een dag afwezig ben, begin ik de dag erop eerder en stop ik later. Maar in de toekomst zou ik dat graag anders zien.'

Pijn: jaarcijfers fiks in het rood

Op 9 mei 2014 was er rampspoed: een hagelbui van slechts anderhalve minuut richtte enorme schade aan aan de planten die toen al buiten stonden. Drie maanden later ging er ook nog een teelt van de wortel af door een verkeerd potgrondmengsel. De jaarcijfers kwamen fiks in het rood. De bank en de accountant zeiden dat het twee jaar zou duren om de zaken weer recht te trekken. 'Ik heb toen een presentatie gehouden voor het personeel en gezegd: Ik wil van de Eredivisie naar de Champions League. Wat kan en moet beter? Ik



heb toen elk hoekje vol gepot; we hebben keihard gewerkt. Op een paar duizend euro na hebben we het verlies in één jaar tijd rechtgetrokken. Dat trucje en het hoge tempo hebben we na die rampspoed eigenlijk volgehouden. Wat van mei

tot augustus verkocht wordt, wordt meteen benut voor een tweede ronde. Het proces is eraan aangepast; er is een afleverlijn gekomen voor de planten en er zijn roltafels op hoogte aangeschaft. Allemaal voor de werkefficiëntie en ergonomie van het personeel.' Van der Peijl lacht: 'Echt heel zwaar werk hebben we niet meer.'

Van der Peijl geeft toe dat hij weleens last van stress heeft. 'Maar dat probeer ik niet te laten merken. Als iemand bijvoorbeeld wat kapot rijdt, moet het gemaakt worden. Het heeft geen zin om daar hele discussies over te voeren. Een medewerker baalt er zelf ook van als er wat mis is. De schade laten repareren en meteen weer doorgaan; gas erop! Het weer zorgt ook voor stress. Elke keer als ik hoor of lees dat er kans is op hagel, beleef ik de dag toch weer met een beetje angst. Wat we toen hebben meegemaakt, gun je niemand.'

Passie

Passioneel is de ondernemer zeker. Het is een beetje zijn valkuil. 'Ik moet uitkijken dat ik niet teveel soorten wil hebben. Het moet bij mijn teeltproces passen en klanten moeten het ook willen hebben. Niet alles wat nieuw is, is goed. Ook moet ik er geld aan verdienen, dus de kweektijd moet niet te lang zijn. Mijn ambitie is om één van de mooiste kwekerijen van Zundert te hebben, een soort *must see* voor mijn klanten.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/26587