



Boonen-van der Heijden: Gelijke kinderen, gelijke kappen

Special bedrijfsoverdracht: Boomkwekerij gaat in de volgende generatie naar twee of drie kinderen

Niets zo veranderlijk als de mens. In een eerder interview in dit blad schreef ik dat boomkwekerij Boonen van der Heijden al binnen enkele maanden zou worden overgenomen door zoon en dochter Jeroen en Monique. Die tijdsplanning is verlaten. Verder krijgt ook zoon Martin tot zijn 30e levensjaar de kans om in te stappen.

Auteur: Hein van Iersel

Als redacteur van dit vakblad doe ik mijn rondje door Noord-Limburg en Oost-Brabant om een aantal ondernemers te interviewen over het thema bedrijfsoverdracht. Het gaat allemaal wat sneller dan gepland. Ik kom meer dan een uur te vroeg bij Boonen-van der Heijden in Heythuysen aan. Gelukkig is daar altijd de kantine waar je een kop koffie kunt pakken en je e-mail bij kunt werken. De kantine zit boordevol met voornamelijk Poolse medewerkers, die allemaal heel herkenbaar op hun telefoon zitten. Heel opvallend: één medewerker, Jeroen Boonen, zit warempel een boek te lezen. Over een thema dat mij ook erg aan het hart gaat: '4000 jaar regeneratieve landbouw'.

Interview

Zoon Jeroen is niet bij het interview aanwezig. Hij is liever op de achtergrond bezig in de kwekerij. Het interview wordt gedaan door bedrijfsopvolger Monique en vader Thei. Er wordt regelmatig gediscussieerd over het

thema duurzaamheid. Zoon Jeroen is duidelijk meer van de biologische school, terwijl vader Thei vooral redeneert dat er ook geld verdienen moet worden.

Overdracht.

Terug naar de overdracht van het bedrijf. Aanvankelijk was gepland dat het bedrijf per 1 januari 2021 helemaal over zou gaan naar Monique en Jeroen. Van die planning is men afgestapt. De belangrijkste reden is dat ook zoon Martin de kans moet krijgen om in te stappen in het bedrijf van beide ouders. Jeroen en Monique hebben op dit moment allebei 31% van de aandelen. Het overige percentage blijft bij beide ouders. Zoon Martin mag tot zijn 30e beslissen of hij er ook bij komt. Monique: 'Ik hoop het van harte. Martin zou echt van meerwaarde zijn voor het bedrijf. Hij is heel sociaal en een echte verbinder.'

Tips

Monique en Thei Boonen willen graag een aantal tips met de lezers van Boom In Business delen over het thema bedrijfsopvolging:

- Elk bedrijf is anders. Overname is maatwerk.
- Zorg voor een goede advisering.
- De gunfactor is heel belangrijk, bij overname binnen of buiten het bedrijf.
- Neem beslissingen op basis van echte cijfers. Daarbij geldt: vertrouwen is goed, controle is beter.
- Bedrijfsopvolgers hebben recht op hun eigen fouten. Maak als vertrekkende partij niet de fout om opvolgers door micromanagement het leven zuur te maken.

Thei Boonen: 'Monique en Jeroen hebben nu geen 33 procent van de aandelen gekregen, maar slechts 31. Doordat wij op die manier nog een deel van de aandelen in bezit houden, is het voor ons makkelijker om geruisloos het vastgoed door te schuiven naar de kinderen.'

Rolverdeling

De rolverdeling is op dit moment redelijk duidelijk en overzichtelijk. Jeroen is voornamelijk bezig met de teelt en Monique is verantwoordelijk voor verkoop en administratie. Het wordt niet met zo veel woorden gezegd, maar het is duidelijk dat vader Thei nog steeds het laatste woord heeft. Thei Boonen: 'Ik heb geen vaste rol meer, maar ik wil wel alle facturen zien die in- en uitgaan. Ik wil de trends in de gaten kunnen houden. En dan is het nodig dat je alles ziet.'

Vernieuwen

Dochter Monique: 'Toen ik net in het bedrijf kwam, had ik hele ambitieuze plannen. Ik zou van alles veranderen. Uiteindelijk heb ik wel gemerkt dat dit niet zo makkelijk is en ook niet altijd verstandig. Inmiddels hebben we de laatste jaren wel de nodige zaken gemoderniseerd. Zo werken we met een digitale tijdsregistratie, zodat we beter kunnen plannen en beter weten hoeveel geld we verdienen met bepaalde producten. Daarnaast hebben we *Basecone* geïnstalleerd om facturen en declaraties sneller in te boeken.'

Jaarproductie

Boonen-van der Heijden is een grote kwekerij met een jaarproductie van ongeveer 5 miljoen planten. Het niet de filosofie van het bedrijf om

alles per se zelf te doen. Thei Boonen: 'Wij gaan niet zelf produceren wat we voor een goede prijs ergens anders kunnen halen.' Om diezelfde reden is de boomkweker ook niet bang voor de schaalvergroting die nu gaande is. Dat zou hem zelfs helpen om zijn positie in de markt te versterken. 'Als bedrijven groter worden, krijg je vanzelf meer specialisering en dat is voordelig voor ons.'

Medewerkers

Boonen-van der Heijden is sterk afhankelijk van Oost-Europese medewerkers en daardoor van een aantal uitzendbureaus. Thei Boonen ziet daarin wel een aantal ontwikkelingen. Volgens Boonen waren Poolse medewerkers vroeger eigenlijk nooit ziek. Nu is het eerder andersom en zijn het de Nederlandse medewerkers die

Bodembedekkers

Boonen-van der Heijden is als boomkweker met name gespecialiseerd in bodembedekkers voor zowel de institutionele markt als tuincentra en dergelijke. Monique Boonen: 'Onze klanten zijn voor een derde deel tuincentra, voor een derde deel bedrijven in de aanleg en het openbaar groen. Het overige deel gaat naar handelaren.'

Productie wordt beperkt door de handjes die er niet zijn

Boonen-van der Heijden

Boonen-van der Heijden is opgericht in 1984 door Thei Boonen en echtgenote Toos van der Heijden. Boonen-van der Heijden produceert jaarlijks ongeveer 5 miljoen planten. Het grootste deel daarvan in de potmaat P9. Daarnaast worden op kleinere schaal *Cotoneaster*, *Lavendel* en *Hedera* gekweekt in grotere potmaten. Boonen-van der Heijden is gespecialiseerd in bodembedekkers. Dit kunnen zowel sierheesters als vaste planten zijn die voor vakbeplanting worden toegepast.



Euonymus gaiety



Hedera hibernica

Jeroen Boonen



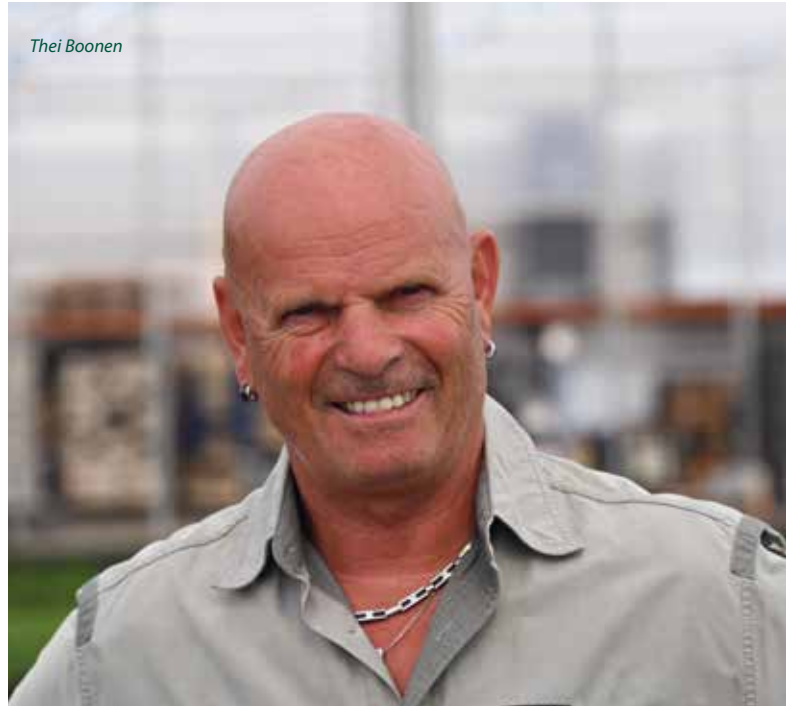
zich bij uitzondering ziek melden en de Poolse medewerkers die hun vakantie in Polen nog wat oprekken. Financieel is dat voor het bedrijf geen probleem, maar in de werkplanning natuurlijk wel.

Één van de uitdagingen volgens Monique en Thei Boonen is de beschikbaarheid van goede arbeidskrachten in de toekomst. 'De productie wordt beperkt door de handjes die er niet zijn.' Dat is natuurlijk een bedreiging, maar je kunt het ook als een kans zien. Volgens Thei Boonen zitten we op dit moment in een aanbodmarkt. Dat wil zeggen dat er meer aanbod is dan vraag. Boonen-van der Heiden heeft de laatste twee tot drie jaar haar prijzen wel aangepast, maar heeft zeker niet alle kostenstijgingen 100% doorberekend naar de klanten. Vooral in de retail ziet Thei Boonen heel veel voorzichtigheid.

Monique Boonen: 'Online verkoop is bij ons het afgelopen jaar sterk gedaald. Dat is geen grote ramp, omdat we dit kunnen compenseren met andere afnemers. Maar het is wel tekenend.'

Boonen-van der Heiden heeft de laatste twee tot drie jaar de prijzen wel aangepast, maar heeft zeker niet alle kostenstijgingen 100% doorberekend

Thei Boonen



Monique Boonen



**BE SOCIAL**
Scan, lees & deel!