



Eerst maar eens de boel op orde krijgen, en daarna zien we wel of we door kunnen groeien

Special bedrijfsopvolging: boomkwekerij Pieter Heynen wordt in 2025 overgenomen door Ferry Stemkens

In het voorjaar van 2020 trad Ferry Stemkens (1993) voor een derde deel toe in de maatschap van boomkwekerij Pieter Heynen. Het doel is om in de loop van 2025 het complete bedrijf, inclusief alle ondergrond, over te doen naar Stemkens.

Auteur: Hein van Iersel

Naast Ferry Stemkens zitten op dit moment Pieter Heynen en zijn vrouw Maria voor een derde deel in de maatschap. Kwekerij Pieter Heynen kweekt een breed sortiment sierheesters in een breed scala aan potmaten. Dat begint bij 2 en 3 liter en loopt door tot 5, 7,5,

10 en 15 liter. Belangrijke pijlers onder het sortiment zijn onder andere *Prunus laurocerasus*, *Prunus lusitanica* en daarnaast *Photinia*, met onder andere 'Red Robin' en 'Carré Rouge', dat wordt aangevuld met een breed sortiment van grassen en sierheesters. Ook hiervoor geldt

dat de kwekerij vooral actief is in de grotere potmaten.

Ferry Stemkens: 'Onze strategie is dat wij op de markt willen komen op het moment dat andere kwekers er niet of nog niet zijn.' Dat principe

BEDRIJFSOPVOLGING

geldt feitelijk voor het complete sortiment. Ook daarvoor gebruikt de kwekerij grotere potmaten, om zo weinig mogelijk concurrentie te hebben van de kleinere maten. Handelsbedrijven zijn daarmee de belangrijkste klanten.

Pieter Heynen (1960): 'Naast die grote potmaten, gaat het vooral ook om kwaliteit. Wij krijgen eigenlijk van al onze klanten alleen maar lof voor de vitaliteit en kwaliteit van onze planten. Daarom vinden wij het ook belangrijk om bijvoorbeeld van *Prunus* alleen eigen stekmateriaal te gebruiken. Voor ons is dat essentieel om ons kwaliteitsniveau te halen. 90% van ons stekmateriaal maken we zelf.'

Mensenbedrijf

Ferry Stemkens en Pieter Heynen presenteren hun bedrijf vooral als een menselijk bedrijf. De vaste kern van het bedrijf wordt gevormd door mensen die vaak al tientallen jaren werkzaam zijn in de kwekerij. Met het oog op de nieuwe rol van Ferry Stemkens is recent bij het bedrijf komen werken. Irma werkt al meer dan 25 jaar bij het bedrijf.

Die op mensen gerichte cultuur binnen het bedrijf is volgens zowel Stemkens als Heynen een belangrijk voordeel. Ferry Stemkens: 'Wij hebben nog nooit een advertentie hoeven te plaatsen voor bijvoorbeeld vakantiekrachten. Natuurlijk gaan er af en toe mensen weg, maar daar komt meestal wel een broer of zus voor in de plaats.'

Bij de familiere cultuur hoort ook dat Limburg de voertaal is. Een vraag is dan ook meteen: 'Als ik dus geen Limburgs praat, ben ik hier niet welkom?' 'Nee, natuurlijk niet,' zegt Pieter Heynen, 'Maar is wel makkelijk als je in het dialect met elkaar kan praten.'

Vliegtuigonderhoudstechniek

Stemkens heeft een technische opleiding achter de rug. Om precies te zijn: vliegtuigonderhoudstechniek. Op het moment dat hij afstudeerde, lagen de banen, zeker in de buurt van zijn vakgebied, niet voor het oprapen. Waar kon hij wel terecht? Bij een neef met een blauwe bessen bedrijf. 'Via deze neef ben ik weer bij Pieter terechtgekomen. En toen hij begon te praten over bedrijfsopvolging, was het een-tweetje snel gemaakt.'

Ferry Stemkens: 'Toen ik ongeveer zestien jaar oud was, droomde ik al van een eigen bedrijf.'

Ik sprak daar weleens over met een kennis die ook een eigen agrarisch bedrijf was gestart. Hij waarschuwde mij dat dit complex zou gaan worden, maar uiteindelijk lijkt het dus allemaal te gaan lukken. Wat deze kennis bedoelde, is dat het extra lastig is in deze tijd om een bedrijf over te nemen, qua financiering en grond en zo. Daarom is het een mooi scenario dat ik het bedrijf van Pieter op deze manier kan overnemen en kan doorzetten.'

Pieter Heynen heeft het idee dat overdracht aan een personeelslid makkelijker is dan aan eigen kinderen: 'Bij een personeelslid is het toch makkelijker om je wat zakelijker op te stellen. Dat is een voordeel. Ik heb twee dochters en een zoon. En het was al snel duidelijk dat zij alle drie niet de ambitie hadden om de kwekerij over te nemen.'

Toekomstbestendig

Een belangrijke stap in de overdracht van het bedrijf is volgens Stemkens en Heynen gelegen in het toekomstbestendig maken van het bedrijf. Stemkens: 'De afgelopen jaren hebben wij heel veel geïnvesteerd in de kwekerij, hebben we zonnepanelen geïnstalleerd, een nieuwe oppotmachine gekocht, een nieuwe tractor aangeschaft en versleten gronddoeken vervangen. Daarin werden we natuurlijk ook geholpen door het feit dat we een aantal prima jaren hebben gedraaid. In maart van 2020 hadden we net voor corona 90 procent van onze voorraad verkocht. Binnen een maand was weer 90 procent van die 90 procent geannuleerd. Maar gelukkig waren we aan het eind van 2020 helemaal uitverkocht. En dat is ook in de laatste jaren eigenlijk zo geweest.'

Groot worden door klein te blijven

Je zou zeggen dat boomkwekerij Heynen daardoor de ambitie zou hebben om flink door te groeien. Dat is echter niet de bedoeling. Allereerst zit opvolger Ferry Stemkens de komende jaren nog met een flinke financiering. Ferry Stemkens: 'Als we echt willen groeien, moet dat op alle fronten tegelijk: meer grond, maar ook meer personeel en meer kassen.' Stemkens en Heynen zijn er allebei van overtuigd dat dit niet verstandig is.

Verduurzamen

Verduurzamen is een belangrijk thema binnen de kwekerij. Helemaal biologisch zal het bedrijf niet snel worden. Maar Heynen en Stemkens zijn er allebei van overtuigd dat het versterken

Aandachtspunt

We vroegen Stemkens en Heynen om een aantal tips en aandachtspunten bij de overname van een kwekerij.

- Zorg dat je geen sterfhuis verkoopt: dat betekent dat je als vertrekkend ondernemer moet blijven investeren.
- Een goede taakverdeling is belangrijk. Voor Heynen en Stemkens geldt dat verkoop als laatste aandachtspunt over gaat.
- Zorg voor een ruime overdrachtsperiode. De overdracht van boomkwekerij Pieter Heynen kost minimaal vijf jaar.
- Een gedegen advisering is belangrijk. In geval van Pieter Heynen werd geadviseerd door Abab, en Erik van de Vin van Fides.

van de plant door middel van plantversterkers en biologie slimmer en verstandiger is dan het inzetten van chemie. Soms kan het niet anders, maar liever niet. Daarbij geldt ook dat het wijs is om met dat versterken al ervaringen opgedaan te hebben, voordat de overheid verdere beperkingen op chemie instelt.

Je koopt een bedrijf, maar je koopt geen klanten

De financiële waardering van het bedrijf is eigenlijk relatief eenvoudig verlopen. Pieter Heynen: 'John Steenbakkers heeft het onroerend goed getaxeerd. En op basis dus van die taxatie is de overdrachtprijs bepaald.' Pieter Heynen: 'Nou, er zit geen goodwill in de verkoop van het bedrijf. Je koopt het bedrijf, maar je koopt geen klanten. De machines op hun beurt gaan op basis van de balanswaarde over naar de nieuwe eigenaar. Pieter Heynen: 'Ik heb wel aan Ferry gevraagd of hij akkoord was met Steenbakkers als taxateur. Want je wilt natuurlijk niet dat daar achteraf discussie over komt.'

