

# 'TOP-programma gaf extra zetje in juiste richting'

Méér directe afzet en een grotere winstmarge op zijn product. Dat waren de doelen van Aart van Wijk, toen hij vorig jaar begon met het Telers Ondernemers Programma van de NFO, de Rabobank en de Ondernemerschap Academy. Inmiddels switchte de zachtfruitteler van afzetorganisatie, wist hij enkele afnemers aan zich te binden en houdt hij het verpakken in eigen hand. "De training heeft winst opgeleverd voor mijn bedrijf én op het persoonlijke vlak."

ANK VAN LIER, FREELANCE JOURNALIST, FRUITTEELT@NFOFRUIT.NL

Het verhaal van zachtfruitbedrijf 'De Sikkert' in Opijnen is zeker niet doorsnee. Aart van Wijk (32) startte twaalf jaar geleden vanuit het niets zijn eigen fruitteeltbedrijf. "Mijn ouders hebben een melkveebedrijf, dat ik aanvankelijk wilde overnemen. Maar mijn vader en ik, dat bleek zakelijk gezien geen goede combi", zegt Van Wijk. "Daarom besloot ik te focussen op de fruitteelt. Als tiener plukte ik al rode bessen, later werkte ik in de weekenden en vakanties bij een hardfruitteler. Na mijn fruitteeltopleiding ging ik fulltime aan de slag op dit bedrijf."

De droom van Van Wijk was echter om een eigen onderneming te starten. In 2007 zei hij daarom zijn baan in loondienst op. "Ik kon toen een perceel van 1,5 hectare huren met rode bessen, frambozen, bramen en kruisbessen. Na een jaar kon ik het perceel kopen, en nog eens 3 hectare grond huren. Zo kreeg zachtfruitbedrijf 'De Sikkert'

steeds verder vorm." Vandaag de dag omvat het bedrijf 13,5 hectare: 10 hectare rode bessen en 3,5 hectare bramen. "En volgend voorjaar wordt het areaal bramen verder uitgebreid, met nog eens 3 hectare."

### Ambities in afzet

Van Wijk was niet meteen enthousiast voor het Telers Ondernemers Programma. "Ik vond het prijskaartje behoorlijk fors. Daarbij ben ik bij

**'In de training werd ook benadrukt dat je als ondernemer niet alles zelf moet willen doen'**

dergelijke trainingen altijd bang dat mensen vooral van mij willen leren, in plaats van andersom. Uiteindelijk meldde ik mij aan, omdat ik wat afzet betreft de nodige stappen wilde zetten. Ik was al jarenlang lid van The Greenery en had weinig grip op waar mijn product naartoe ging en wat ik ervoor beurde. En vooral het grote verschil tussen wat een koper betaalde voor een product



## NIEUWE RONDE TOP-PROGRAMMA

In januari 2020 start de volgende editie van het TOP-programma. Heeft u interesse? Neem dan contact op met Patricia Hoogervorst (NFO) via (06) 27 35 22 24 of [phoogervorst@nfofruit.nl](mailto:phoogervorst@nfofruit.nl). Fruittelers die zijn aangesloten bij Colland ontvangen subsidie voor deelname aan het programma. Kijk voor meer informatie op [ondernemerschapacademy.nl](http://ondernemerschapacademy.nl) en zoek op [telers-ondernemerschap-programma](http://telers-ondernemerschap-programma).

en wat ik als teler kreeg, frustreerde me. Ik wilde klanten daarom rechtstreeks kunnen beleveren en ook zelf gaan verpakken. Tijdens mijn reizen naar onder meer Engeland en Polen, merkte ik dat je het meeste geld verdient in de schuur; daar kun je je product immers meerwaarde mee-geven. Ik hoopte dat het TOP-programma mij handvatten kon bieden om deze ambities vorm te geven en zo het bedrijfsrendement verder te verbeteren."

De teler begon vorig jaar oktober met de training, en volgde enkele individuele coachingssessies. Ook onderging hij een persoonlijkheidsanalyse. "Dit was confronterend, maar ook verhelderend", geeft Van Wijk toe. "Uit deze analyse bleek dat ik iemand ben die graag zelf veel invloed heeft. Een situatie waarin de afzet volledig voor mij wordt geregeld, past dus eigenlijk niet bij mij.

Ook bezochten we diverse inspirerende bedrijven in verschillende branches. Hier bleek dat het loont om de keten zo kort mogelijk te houden. Elke extra schakel betekent kwaliteits- en margeverlies. Dit bevestigde mijn idee dat ik meer de regie moest nemen over mijn eigen afzet."

### Eigen klanten

Inmiddels heeft Van Wijk daadwerkelijk stappen gezet. "Ik heb mijn lidmaatschap van The Greenery opgezegd en ben lid geworden van Veiling Zaltbommel. Hier heb je als teler de mogelijkheid om je eigen klanten te beleveren - alleen de facturatie loopt dan via de veiling - en je product ook zelf te verpakken. De rest van het product verkoopt de veiling, in nauw overleg met de teler. De TOP-training stimuleerde me om deze stap te zetten, het gaf me een extra zetje in de juiste richting." De ondernemer heeft nu drie eigen klanten, die ongeveer de helft van zijn productie afnemen. "Het verpakken, dekselen en stickers doen we zelf. Voorlopig nog handmatig, maar wellicht dat we in de toekomst gaan investeren in mechanisatie. Door de directe afzet en het zelf verpakken, hopen we onze pro-

ductprijs te kunnen verbeteren en meer marge naar ons toe te trekken."

### Veel opgeleverd

Maar ook op andere vlakken heeft de training volgens Van Wijk zijn vruchten afgeworpen. "Ik merk bijvoorbeeld dat ik meer medewerking krijg om mijn investeringsplannen te realiseren. Waarschijnlijk omdat er nu meer inzicht is in wie ik ben en waar mijn ondernemerskwaliteiten liggen." Daarnaast is de teler volgens eigen zeggen gegroeid als persoon en heeft hij meer zelfinzicht gekregen. Dit komt onder meer de relatie met zijn medewerkers ten goede. "Uit de persoonlijkheidsanalyse bleek dat ik zaken vaak niet goed genoeg en op de juiste manier vertel en uitleg. Nu denk ik daar meer over na, ook in de communicatie met mijn personeel. Dat heeft effect: ze hebben nu meer



*Aart van Wijk: 'Elke extra schakel betekent kwaliteits- en margeverlies. Dit bevestigde mijn idee dat ik meer de regie moest nemen over mijn eigen afzet.'*

*Foto's: Ank van Lier*

begrip voor bepaalde zaken. Ook probeer ik hen meer verantwoordelijkheden en ontwikkelmogelijkheden te bieden; in de training werd ook benadrukt dat je als ondernemer niet alles zelf moet willen doen. Dat is soms wel lastig, maar ik merk dat de betrokkenheid van medewerkers groter wordt naarmate je hen meer verantwoordelijkheid geeft. Kortom: de TOP-training heeft me een heleboel opgeleverd, op het bedrijfsmatige én persoonlijke vlak."