



"De toekomst van de glastuinbouw ligt in het zoeken naar verbinding"

Het winnen van de titel 'Zakenvrouw van het Jaar 2009' gaf Meiny Prins, algemeen directeur van Priva, een platform om de kracht van de sector uit te dragen. Van buiten de sector (voornamelijk vanuit de utiliteitsbouw) is er veel animo om van het innovatieve vermogen van de glastuinbouw te leren. De glastuinbouw loopt voorop waar het de integratie van kwaliteit, water en energie betreft. De interesse vanuit andere sectoren kan volgens Prins leiden tot nieuwe innovaties. "Duurzame innovaties ontstaan namelijk vaak op de grenzen van bedrijven en sectoren."

Prins: "Ondernemerschap heeft de toekomst. De kracht ligt in het leggen van verbindingen."

Priva ontwikkelt al vijftig jaar innovatieve en duurzame oplossingen voor complexe vraagstukken voor klimaatbeheersing en procesbeheer. Het bedrijf is wereldmarktleider in de agrarische sector en heeft zijn sporen ruimschoots verdiend in de utiliteitsbouw. Met activiteiten in 72 landen, acht vestigingen wereldwijd en een dochteronderneming op het gebied van energieadvies voor de bebouwde omgeving, is het einde van de expansie nog niet in zicht. Prins: "We groeien van een exportgedreven organisatie naar lokale aanwezigheid, om zo beter te kunnen aftasten wat de klantbehoeften zijn en lokaal te kunnen opleiden." Prins werkt aan trainingscentra in Australië en Mexico. "Er is veel te winnen op het gebied van lokale voedselproductie. Het terugdringen van ons waterverbruik en een efficiënt gebruik van energie en hoogwaardige productie worden steeds belangrijker door tekorten aan natuurlijke bronnen. We moeten iedere vierkante meter optimaal benutten om de

planeet zo goed mogelijk achter te laten voor toekomstige generaties."

Zoek verbinding met elkaar

Bij haar nominatie voor de titel Zakenvrouw van het Jaar koos Prins voor het uitdragen van de thema's duurzaamheid, innovatie en ondernemerschap. "Ondernemerschap heeft de toekomst. De kracht ligt in het leggen van verbindingen. Veel bedrijven hebben het zwaar met de huidige crisis. Bedrijven leggen zich weer toe op waar ze goed in zijn en zoeken de samenwerking op. Het ondernemen voor de toekomst moeten we zoeken in verbindingen, om zo de enorme afzetproblematiek te doorbreken." Prins zou graag zien dat de financiële prikkels voor innovaties en technologieverbeteringen aangewend zouden worden voor de ontwikkeling van ketenconcepten, nieuwe marketingideeën en het stimuleren van samenwerking. Uiteindelijk moet dat toegevoegde waarde creëren.

Clean Energy Technology Star

Op 25 november werd Priva door het Wereld Natuur Fonds uitgeroepen tot Clean Energy Technology Star. "Deze prijs biedt ons een unieke mogelijkheid om verbinding te leggen tussen de bedrijven die bezig zijn met schone energie. Het is de meest veelbelovende prijs naar de toekomst toe." Priva heeft de prijs gewonnen omdat het bedrijf actief bijdraagt aan de duurzaamheid van utiliteitsbouw en tuinbouw en het terugdringen van de CO₂-uitstoot. Met het winnen wordt Priva een rolmodel voor bestaande en nieuwe bedrijven in de schone energiesector. Prins: "Wij hebben mede gewonnen omdat wij verbindingen kunnen leggen tussen alles wat er op het gebied van techniek gebeurt en kennis kunnen overdragen. Het winnen van de prijzen zorgt voor veel drukte, maar is wel ontzettend leuk. We krijgen enorm veel positieve reacties uit de sector."



Groeien met bestaande klanten

Van Reisen (l), De Brabander: Noviflora focust op gedegen groei.

De economische crisis raakt ook de handel. Gelukkig blijven alerte bedrijven ook nu kansen zien. Plantenexporteur Noviflora, gevestigd op Trade Parc Westland, versterkte begin dit jaar zijn positie in Zwitserland met de overname van het bedrijf Nobel Green. Halverwege 2009 verwierf Noviflora een meerderheidsaandeel in een Zweeds importbedrijf. FloraHolland Magazine sprak met de directie van Noviflora, Xander van Reisen en Hendrico de Brabander.

Het Zweedse bedrijf was een klant van Noviflora met als core business de handel in boomkwekerijproducten. Sinds kort handelt het bedrijf ook in kamer- en tuinplanten. De dagelijkse leiding ligt bij de andere aandeelhouder, een Zweed van buiten de sector met een bedrijfskundige achtergrond. "Dat had het bedrijf nodig", stelt De Brabander. "De onderneming had een goed klantenbestand maar moest strakker worden geleid. Wij denken dit bedrijf met de kennis van Noviflora weer op de rails te kunnen krijgen."

Logistiek versterken

Voor Noviflora, een van de grootste plantenexporteurs van Nederland, is Scandinavië een belangrijke markt. Van Reisen: "We zochten al langer uitbreiding. Zweden is groot. Met een lokale voorraadbuffer bedien je klanten nog beter. Een opzichzelfstaande logistieke hub is in Zweden lastig rond te rekenen. Gecombineerd met een importbedrijf lukt dat wel. De integratie kost tijd, maar het directe voordeel van de Zweedse hub heeft al een aantal nieuwe klanten opgeleverd."

De Brabander: "Als ondernemer wil je snel resultaat. Maar voor je alle zaken goed naar je hand hebt gezet, ben je al snel een jaar verder. We gaan daar van een lossere stijl naar gestructureerd werken met een duidelijke visie en strategie. We bezuinigen, maar daarnaast moet er ook efficiënter en logischer gewerkt worden. Ook voor de mensen daar is dat wennen."

Geen wilde avonturen

Ondanks twee overnames in korte tijd, focust Noviflora op gedegen groei. Van Reisen: "Onze slogan, 'Let's grow together', blijft actueel. Noviflora werkt vanuit een heldere visie en strategie. Daarin passen geen wilde avonturen. Groeien is

prima, maar niet ten koste van de kwaliteit van onze producten en diensten en evenmin van bestaande klanten. Kansen gaan we niet uit de weg, maar overnemen is geen doel op zich.

Deze trajecten vragen de nodige managementaandacht. Gelukkig voeren we de directie samen. We weten van elkaar hoe de zaken geregeld zijn."

De Brabander onderschrijft die woorden. "De tijd en energie die zulke trajecten vergen, mogen niet ten koste gaan van de bestaande organisatie. We hebben afzet naar 21 landen, gerealiseerd door ruim tachtig medewerkers. Dat mag je nooit uit het oog verliezen.

Overigens blijven onze overnameactiviteiten bij medewerkers niet onopgemerkt. De verschillende gelederen binnen onze organisatie worden tijdig geïnformeerd. Onlangs hebben we ons bedrijfsimago bij medewerkers, klanten en leveranciers laten onderzoeken. Onder het personeel is de loyaliteit hoog. De overgrote meerderheid is er trots op dat ze bij Noviflora werken. Mensen zijn ook bereid een paar stappen extra te doen als dat nodig is. Toen vorig jaar de systemen van het Zwitserse bedrijf en die van ons moesten worden geïntegreerd, kwamen er zelfs mensen voor terug van vakantie. Die saamhorigheid binnen je bedrijf is misschien nog wel mooier dan een geslaagde overname."