

VOORTDUREND UITGEDAAGD

Nederlandse telers zijn wereldkampioen tuinbouw en daar mogen we best trots op zijn. Bij Van Iperen zijn ze er ook trots op dat zij de Nederlandse kampioenen mogen ondersteunen bij hun teelt. Als groeispecialist levert het bedrijf niet alleen de producten die nodig zijn om een gezond gewas te telen, ook krijgen telers advies om dat zo efficiënt en duurzaam mogelijk te doen. Een team van enthousiaste en vakkundige mannen en vrouwen is hiervoor verantwoordelijk. Maak kennis met vier van hen.

MARISSA, TECHNISCH SPECIALIST

Marissa (26) werkt pas sinds 2023 bij Van Iperen, maar de ontwikkeling die ze bij het bedrijf doormaakt gaat hard. Ze werkte eerder op een tomatenkwekerij in Pijnacker, waar Van Iperen leverancier was. Toen Marissa verhuisde naar Numansdorp, niet ver van de hoofdvestiging van Van Iperen, besloot ze bij het bedrijf te solliciteren. Hoewel ze een adviesfunctie ambieerde, ging ze eerst aan de slag als Praktijkgericht Onderzoeker. "Ik heb mijn ambitie wel gelijk uitgesproken en dat werd heel open en enthousiast ontvangen. Binnen een jaar mocht ik al doorstromen naar een dubbelfunctie, zodat ik kon kennismaken met het vak van Technisch Specialist. De laatste tijd liep ik mee met meerdere collega's en vanaf januari 2025 ga ik volledig over."

Jouw kwaliteiten centraal

Het groeiplan dat een jaar geleden binnen Van Iperen werd opgesteld, werd in het geval van Marissa dus flink versneld. "Door mijn ervaring kon ik grotere stappen zetten naar de functie van Technisch Specialist", zegt Marissa. In die functie bezoekt en adviseert ze telers. "Je loopt een rondje door de kas met de teeltmanager, bekijkt wat het gewas nodig heeft en welke problemen er zijn." Ook helpt ze telers met vergroenen door te adviseren over het vervangen van chemie door biologie.

"Het is heel afwisselend. Je bent continu aan het sparren over de gewasbeschermingsstrategie en daarbij leer je ook weer veel van elkaar." Marissa voelt zich thuis in haar werk en bij Van Iperen. "Het is een groot bedrijf, maar zo voelt het niet. Je wordt hier snel in de groep opgenomen en alles is goed geregeld. Daarbij staan jouw kwaliteiten centraal en krijg je handvatten aangereikt om jezelf door te blijven ontwikkelen."

'Ik heb mijn ambitie wel gelijk uitgesproken en dat werd heel open en enthousiast ontvangen'



SCAN VOOR MEER!



BRITT, RECEPTIONISTE

Na twee mismatches met werkgevers, vroeg Britt (23) zichzelf af wat ze nu eigenlijk écht leuk vond. Een afwisselende baan als receptionist bij een interessant bedrijf sprak haar in het bijzonder aan. Bij Van Iperen kreeg ze 2,5 jaar geleden die kans. "Toen ik hier voor het eerst binnenkwam vond ik het gelijk een supermooi bedrijf. We werken hier in een gaaf gebouw en we hebben een ontzettend leuk en divers team. En omdat er zoveel mensen werken, is er altijd wel iemand die een antwoord heeft op jouw vraag."

Elke schakel telt mee

Britt is nu een van de gezichten van het bedrijf als mensen het gebouw binnenlopen. Daarnaast verwerkt ze post en klantaanvragen, neemt ze de telefoon aan, beantwoordt ze vragen over de 'Mijn Iperen'-app en ondersteunt ze collega's waar nodig. "En ik sluit regelmatig aan bij overleggen om kennis op te doen", aldus Britt. "Als ik dan een vraag van een klant of collega krijg, weet ik direct waar ik moet zijn." Britt leerde ook de tuinbouw beter kennen. "Het is een heel mooie sector. Sinds ik hier werk realiseer ik mij pas echt hoe belangrijk de voedselproductie is en dat elke schakel in de sector meetelt."

GERARD, TEAMLEIDER TUINBOUW

Op de havo wist Gerard (32) al dat hij iets wilde doen met tuinbouw en cijfers. "Mijn ouders hebben een freesia-kwekerij en ik heb de handel altijd interessant gevonden", vertelt hij. "Maar ik vond het ook leuk om met alle facetten van de tuinbouw kennis te maken." Tijdens zijn opleiding aan de HAS liep hij daarom stage in de veredeling, maakte hij een marketingplan voor tuincentra in Engeland en liep hij enige tijd mee bij Rabobank. Via een recruiter belandde hij na zijn studie op de binnendienst van Van Iperen. "Ik kende het bedrijf nog niet, maar toen ik hier voor het eerst kwam, voelde ik gelijk de energie. Een mooi pand, jonge gasten... ik was direct enthousiast."



'Dit bedrijf is heel sterk in het aanvoelen wat mensen nodig hebben'

Hechte familie

Gerard ging zich bezighouden met de in- en verkoop van verpakkingen en werd Product Manager. Toen de verpakkingen-afdeling werd verkocht, bleef hij bij Van Iperen. "Ik was ondertussen al doorgestroomd naar de buitendienst, waar meer mijn ambitie lag, en kon Teamleider Tuinbouw worden." In die rol stuurt hij nu het commerciële team aan en zoekt hij naar oplossingen voor klanten. "Ik ben continu aan het schakelen tussen praktijk- en kantoorwerk, wat ik heel leuk vind. Daardoor zit ik op dit moment echt helemaal in mijn energie." Gerard is Van Iperen dankbaar voor de kansen die hij kreeg. "Dit bedrijf is heel sterk in het aanvoelen wat mensen nodig hebben. Als jij alles geeft voor Van Iperen, krijg je ook heel veel terug. Het voelt als een warm bad, een hechte familie die alles met elkaar doet. Daar wil je gewoon bijhoren."



WOUTER, COMMERCIEEL DIRECTEUR

Zijn liefde voor de agrarische sector begon al vroeg. Als kind hielp hij met allerlei klusjes op een akkerbouwbedrijf. Toch deed hij zijn eerste werkervaring op als marktverkoper van groente en fruit. "Als verlegen jongetje van 13 ging ik met mijn broer mee naar de markt. Daar heb ik geleerd om met mensen te praten en ontwikkelde ik mijn commerciële gevoel", vertelt Wouter (34). Zijn schoonvader introduceerde hem in 2008 bij Van Iperen, waar hij op de verkoopafdeling ging werken. "Het bedrijf was toen nog niet zo groot, zo'n 50 medewerkers, vergeleken met de 250 medewerkers die we nu hebben. Daardoor moest je veel verschillende dingen zelf doen. Ik heb in die tijd heel veel geleerd en het bedrijf goed leren kennen."

In de loop der jaren werden de functies binnen Van Iperen steeds specialistischer. Wouter koos voor de richting tuinbouw en groeide van Product Manager door naar Key Accountmanager, Sales Manager en Sectormanager Tuinbouw en Akkerbouw. Eerder dit jaar volgde de kers op de taart en werd hij aangesteld als Commercieel Directeur. "Ik heb nooit een geheim gemaakt van die ambitie", zegt Wouter. "Het bedrijf heeft de stap gemaakt van productgericht naar klantgericht, waardoor we meer toegevoegde waarde leveren aan onze klanten. We willen niet meer de beste toeleverancier zijn die zoveel mogelijk spullen levert, maar we willen vooral oplossingen bieden voor klanten om hun teelt verder te helpen. Het is mooi dat ik daar met het hele team aan mag bijdragen."

Geen team vol Messi's

Wouter is trots op de ontwikkeling die Van Iperen heeft doorgemaakt. "We waren vrij conservatief, maar dat is heel erg veranderd. We hebben veel verschillende culturen in het bedrijf en een grote diversiteit aan mensen. Creatieve en sociale mensen, maar ook mensen met een bepaald specialisme. Die combinatie is heel mooi. Want met een team vol Messi's maak je misschien heel veel doelpunten, maar krijg je ook heel veel goals om je oren. Binnen een team moet je elkaar aanvullen. Bovendien is het verloop binnen Van Iperen heel laag. Mensen hebben het naar hun zin en worden voortdurend uitgedaagd om zichzelf te blijven ontwikkelen."

'Meer toegevoegde waarde leveren aan onze klanten'