



Regio wijzigen

▲ Ton Vreeken zoekt een opvolger voor Vreeken's Zaden aan de Voorstraat in Dordrecht © Jeffrey Groeneweg/Qphoto

## Dé 'zadenzaak' van Dordrecht staat te koop, maar de nieuwe baas moet wel eerst op stage

Opa Kees Vreeken begon in 1926 het Vreeken's Zaden aan de Voorstraat, vader Wim breidde het uit en zoon Ton maakte het groot. Een kleinzoon als vierde hoofd van het Dordtse familiebedrijf zou de traditie mooi kunnen voortzetten. Maar Tons kinderen kozen een andere carrière. En dus zoekt de 'zadenboer' buiten de familie naar een opvolger. Een nieuwe baas die wel eerst stage moet lopen bij de 'oude meester' zelf.

Bas Boerma 11-08-20, 12:01

In de zadenzaak van Ton Vreeken (62) staat kennis van de zaden, bollen, mest en het tuingereedschap namelijk op de eerste plaats. De tienduizenden klanten komen jaarlijks uit alle uithoeken van het continent: van Scandinavië tot Frankrijk en van Groningen tot Oost-Europa.

Het familiebedrijf overgeven aan een nieuwe eigenaar die er na twee jaar achter komt dat het toch te hoog gegrepen is, zou voor de ondernemer een doemscenario zijn. „Ik wil mijn huidige klanten niet in de steek laten. Zij vertrouwen er op dat ze bij ons de juiste spullen kunnen krijgen en ook nog eens van goede informatie voorzien worden. Dat moet wel in stand blijven.”



**Het is echt niet zomaar iets, hoor. Je moet een duizendpoot zijn**

-Ton Vreeken (62), Eigenaar Vreeken's Zaden in Dordrecht

Daarvoor heeft Vreeken nog zo'n vijf jaar de tijd. Dan gloort zijn pensioen, en de door zijn vrouw gewenste tijd om samen van het leven te genieten. Tachtig tot honderd uur durende werkweken zijn namelijk nu eerder regel dan uitzondering.

In een ideale wereld dient een opvolger zich binnen nu en maximaal anderhalf jaar aan. Dan heeft Vreeken genoeg tijd zijn opvolger de fijne kneepjes van het vak te leren. „Het is echt niet zomaar iets, hoor. Je moet een duizendpoot zijn. Al is bij de dertig personeelsleden ook veel kennis aanwezig.”

### Financiering

Toch is een riant faunakennis geen overbodige luxe. Kennis die overigens niet in één persoon hoeft te zitten, zegt de Dordtenaar. Hij voerde namelijk al overnamegesprekken met een echtpaar dat de zaak samen wil voortzetten. Andere gesprekken met potentiële opvolgers liepen al op de klippen, onder meer omdat de financiering uiteindelijk niet rond kwam.



## Als er iemand komt die totaal anders over deze zaak denkt dan ik, dan ga ik daar niet mee in zee

- Ton Vreeken (62), Eigenaar Vreeken's Zaden in Dordrecht

Vreeken's Zaden is namelijk een goedlopend bedrijf waarvoor de nieuwe eigenaar met een goed gevulde portemonnee moet aankloppen. De laatste twintig jaar liep het klantenbestand, mede door de intrede van het internet, al flink op en sinds het coronavirus is die tendens niet gestopt. Sterker nog, de bestellingen namen met de dag toe. „Het is zelfs zo ver dat we van de 50.000 mailtjes die we hebben gekregen met vragen over bestellingen of producten we er nog 11.000 niet hebben kunnen beantwoorden. En dat terwijl er drie personen heel veel met de mail bezig zijn.”

### Oorlog

Het toont aan dat het familiebedrijf aan de Voorstraat bestand is tegen crises waar andere ondernemingen aan onderdoor gaan. Opa Kees loodste het bedrijf door de oorlog heen en Ton overwon de kredietcrisis van 2007 en 2008 en gidst zijn personeel nu ogenschijnlijk eenvoudig door de coronapandemie. „Je ziet dat mensen nu tijd hebben en veel tijd aan hun tuin spenderen”, zegt Vreeken. Hij merkt het aan de omvang van de bestellingen. „Je ziet dat mensen urenlang onze site hebben doorgespit als ze bestellingen doen van zowel zaden, bollen, gereedschap en planten. We hebben een flink assortiment, dus om dat allemaal te bestellen moet je best even scrollen.”

Dat het bedrijf binnen afzienbare tijd de familie verlaat is iets waar Vreeken geen traan om laat. Niet dat het hem niets doet, maar hij is realistisch. „Ik heb wel kinderen maar zij hebben na hun studie elk hun eigen richting gekozen. Dat is prima. Maar dat maakt wel dat ik goed wil nadenken over een geschikte opvolger. Als er iemand komt die totaal anders over deze zaak denkt dan ik, dan ga ik daar niet mee in zee. Ik wil het voor mijn bestaande klanten goed achterlaten.”