



# Foliekassenbouwer Rovero: 'Meer mensen gaan fluitend naar hun werk'

'Een breed productaanbod, bredere markt en aandacht voor medewerkers zijn strategische keuzes'

**Jacco van Delden is sinds ruim een jaar directeur en mede-eigenaar van Rovero, producent van foliekassen in Raamsdonksveer. Hij vertelt over een vliegende start en twee recente overnames, waarmee het portfolio en de doelgroep van het bedrijf werden verbreed. 'We willen een brede markt bedienen, en dat vooral met medewerkers die met plezier naar hun werk gaan.'**

Auteur: Hanneke Tax

Het eerste jaar met Van Delden aan het hoofd van Rovero stond in het teken van het verbeteren van de werkomstandigheden van de medewerkers, verbreding van het product- en serviceaanbod, automatisering, verbetering van de marketing en verduurzaming van het bedrijf. Een flink pakket om binnen één jaar aan te pakken; geen wonder dat Van Delden deze periode 'hectisch' noemt.

## **Wat wilde je bereiken tijdens je eerste jaar bij Rovero?**

'De eigen foliekassen van Rovero zijn een specialistisch product, dat is gericht op een relatief smalle markt. Dat betekent dat het lastiger is om risico's te spreiden. Wat er ook gebeurt in zo'n markt, het zal veel impact hebben op je bedrijf. En er gebeurde nogal wat het afgelopen jaar, terwijl deze markt voor mijzelf helemaal nieuw was. Kostprijzen gingen omhoog, het

jaar begon met een paar heftige stormen en later in het jaar waren de gevolgen van de oorlog in Oekraïne duidelijk merkbaar, om een paar factoren te noemen. De speerpunten van dit eerste jaar hebben daarom te maken met risicospreiding. Een breder productaanbod, het aanspreken van een bredere markt, het bieden van meer service en de inzet van automatisering voor een trefzekerder product en snellere service. Ook verdere verduurzaming kun je in deze tijd niet op de lange baan schuiven. Maar het eerste waar ik als kersverse directeur mee aan de slag ging, was kijken hoe iedereen op het werk in zijn of haar vel zat.'

## **Heeft dat effect gehad op de werksfeer?**

'We hebben met iedereen gesproken, met de vraag of ze wel op de goede plek zitten, of het werk bij hen past en of ze plezier hebben in hun werk. Waar nodig hebben we wat aanpas-

singen gedaan. Maar daar komt nog iets bij: het is belangrijk voor collega's om als gewone mensen op een sociale manier met elkaar om te gaan. Dus als er iets te vieren is, is daar ruimte voor, en als iets je dwarszit, wat dan ook, krijg je ruimte om dat te delen. Verder mag iedereen fouten maken, want dat is menselijk. Als je met elkaar aandacht aan dit soort dingen besteedt, wordt het al meteen zoveel prettiger om je werk te doen. Je ziet dat iedereen meer motivatie heeft om samen iets goeds neer te zetten. Ik hoor mensen weer lachen tijdens het werk; dat zie ik als een goed teken.

Een goed voorbeeld is dat iemand een fout had gemaakt die het bedrijf behoorlijk wat geld ging kosten. Ik was er nog maar kort en hij kwam met een bedrukt gezicht langs, bezorgd dat het consequenties zou krijgen. Mijn enige vraag was of hij die fout met opzet had gemaakt, en dat was natuurlijk niet zo. Dus, was mijn conclusie, is het iets waar je beter van kunt worden. Je kon de opluchting van zijn gezicht lezen, en nu is het een van de loyaalste mensen die we hebben. Door met de menselijke maat, sociaal en respectvol met elkaar om te gaan en werkplezier voorop te zetten, ontstaat er een soort familiegevoel in het bedrijf. Daarin is ruimte om samen je verjaardag te vieren, mee te leven als dat nodig is, successen samen te vieren, maar ook om echt naar elkaar te luisteren. Dat familiegevoel zie je ook terug in de betrokken manier van omgaan met het product en met klanten.'

### **Kort geleden publiceerden we in dit vakblad nog over de recente overnames. Kun je daar meer over vertellen?**

'Dat waren inderdaad binnen enkele maanden twee overnames. In december 2022 namen we de QuickZip-fruitoverkappingen over van Hago Fruitsafe, en in januari kwam daar Holland Tuinbouw Systemen (HTS) bij, inclusief de activiteiten en voorraden. De Sunroof-cabrioletkas van HTS is een mooie toevoeging aan ons assortiment naast de RollAir, de kas waar Rovero om bekendstaat. Die overnames in korte tijd hebben ook wel te maken met de stapeling van crisissen van dit moment, waardoor bedrijven over hun toekomst nadenken. Dat geldt ook voor Rovero; voor ons zijn deze overnames strategisch gunstig, omdat we tegelijk onze klantenkring en het productaanbod verbreden. Om de markt breder te bewerken, hebben we dan ook extra mensen aangenomen. Daarnaast zijn we internationaal aan het

uitbreiden. We hebben nu een dealernetwerk van 17 dealers in 15 landen en daar komen er nog een paar bij. Door deze uitbreidingen kunnen we onze risico's beter spreiden en hoeven we minder op één paard te wedden.

Om onze aanwezigheid in de markt te verbreden, willen we ook beter zichtbaar zijn voor nieuwe klanten. Daarom laten we op zoveel mogelijk plaatsen ons gezicht zien. We bezoeken twee keer zoveel beurzen als eerst, komen met nieuwe brochures, een nieuwe website en mooier vormgegeven offertes. Ook artikelen zoals dit in Boom in Business spelen daarbij natuurlijk een rol.'

### **Wat is er zo mooi aan foliekassen?**

'RollAir en Sunroof zijn twee variaties op hetzelfde thema die elkaar mooi aanvullen, omdat soms de een en soms de ander net beter past bij de manier waarop de klant zijn kas wil gebruiken. Foliekassen hebben een aantal voordelen ten opzichte van glas. Het belangrijkste is dat je meer mogelijkheden hebt om te spelen met de toetreding van licht en lucht. Dat hangt onder meer af van het type folie, maar ook het gemakkelijk openen en sluiten van het systeem is een pluspunt. Daar komt bij dat de kosten voor stormschade bij glas vaak enorm oplopen, onder meer doordat er veel glas kapotgaat en er door vallend glas ook planten onverkoopt worden. Bij foliekassen is de schade vaak veel beperkter en goed te repareren.

Een belangrijk strategisch voordeel bij de overname van HTS is de verbeterde service. Rovero leverde de foliekassen tot nu toe als product, maar voor de service werkten we met externe partijen. Met HTS is ook de servicedienst meegemaakt, een mooie basis voor een compleet serviceapparaat dat we momenteel opzetten. We streven ernaar dat klanten bij aankoop van een kas voor een serviceabonnement kunnen kiezen. Daarin zitten een jaarlijkse controle op het functioneren van de kas en kleine reparaties. Als er meer aanpassingen nodig zijn, brengt het abonnement voordelen op het gebied van arbeids- en materiaalkosten met zich mee. Daarmee ontzorgen we niet alleen de klant als koper, maar ook als gebruiker van de foliekas.'

### **Worden alle kassen op maat gemaakt?**

'We kunnen alle kassen op maat maken, omdat we uitgaan van de standaarden die zijn ontwikkeld. Dat houdt het productieproces overzichtelijk en het onderhoud efficiënt. Dat is dan ook



Jacco van Delden



RollAir-kas bij tuincentrum Abbing in Zeist



iets waar we bij Rovero heel bedreven in zijn, om efficiënt en precies te werken. Dat is prettig voor ons, fijn voor de klant, scheelt in de kosten en levert de beste kwaliteit. De volgende stap die we daarbij gaan zetten, heeft te maken met automatisering. Dealers kunnen vanuit een nieuwe offertetool in een paar minuten een mooie offerte maken voor Rovero-producten, met hun eigen NAW-gegevens op de offerte. Zo hoeven ook klanten in het buitenland niet lang op hun offerte te wachten.'

### **Hoe kun je je als potentiële klant oriënteren op de mogelijkheden van zo'n kas?**

'Een boodschap die we willen uitdragen, is dat je als klant zelf je onderdelen kunt bestellen in de webshop die binnenkort live gaat. Kiest de klant een bestaand model kas, dan toont het systeem automatisch de juiste onderdelen aan de klant. Dat werkt natuurlijk heel efficiënt en foutloos. Omdat klanten op deze manier snel geholpen kunnen worden, houden verkopers en adviseurs meer tijd over voor maatwerk en advies. Bijvoorbeeld voor een professionele kwekerskas met een eigen maatvoering waar een extra hoek aan moet komen. Want naast de ontwikkelde standaardmaten kunnen alle kassen ook op maat geleverd worden. Een nieuwe optie in de webshop die veel mensen waarschijnlijk handig zullen vinden, is dat je klein materiaal zoals bijpassende boutjes en schroefjes per stuk kunt kopen. Heb je er maar drie van nodig, dan is het fijn als je geen doos met vijftig stuks hoeft te bestellen.

De verbeterde automatisering draagt ook bij aan snelle levering. Om dat nog extra te stimuleren, leveren we bestellingen vanaf tweehonderd euro in Nederland gratis af. Eén voordeel is dat mensen met een kleine bestelling nog eens goed kijken of die wel compleet is, en tegelijk merken we dat klanten het heel prettig vinden als de levering gratis is.'

### **Met welke eigenschap onderscheiden de foliekassen van Rovero zich het meest?**

'De RollAir-foliekas blijft een van de paradepaardjes van Rovero, en die valt op door het gemak waarmee hij open en dicht kan. Dezelfde ruimte kan als het mooi weer is een buitenruimte zijn en bij slecht weer een binnenruimte. De RollAir is daardoor populair bij kwekers, maar blijkt ook geschikt voor heel andere toepassingen. Zo is de RollAir te vinden bij tuincentra, verschillende in Nederland, Engeland en Duitsland en tientallen in Denemarken. Door

een deel van de parkeerplaats ermee te overkappen, vergroot je de winkel met een afdeling die naar wens een binnen- of buitenuitstraling kan hebben. Is het slecht weer, dan staan klanten en planten beschermd. Bij mooi weer gaat de kas open en zit je op het buitenterras in de koffiecokner van het zonnetje te genieten. Een bijzondere toepassing waar Rovero nu mee bezig is, is een RollAir-cabriodak op het atrium van een verpleeghuis. Het is natuurlijk geweldig als die mensen met lekker weer buiten kunnen zijn en als het slechter wordt binnen beschut zitten.

Ook op een kwekerij kun je de efficiëntie verdubbelen met een foliekas. Dezelfde vierkante meters zijn afwisselend binnenkas en buitenkas. Je hoeft bijvoorbeeld jonge planten niet naar buiten te verplaatsen, maar rolt gewoon het dak open. Voor medewerkers is dat veel minder werk en dat komt ook nog eens goed uit als je moeilijk aan personeel kunt komen.'

### **Je vertelde dat Rovero ook streeft naar een duurzamere manier van werken. Waaraan zie je dat?**

'Duurzaam werken is zeker geen sluitpost, maar werkt eigenlijk overal doorheen. Efficiënter werken betekent bijvoorbeeld ook vaak besparen op energie of transportbewegingen. Verder is het een natuurlijk onderdeel van ons streven naar kwaliteit. Daarom hebben we ervoor gekozen om alle folies voor tunnels energieneutraal te laten produceren, bij een leverancier die volledig draait op windenergie. Ook zijn alle folies recyclebaar. Verder wekken we zelf energie op met zonnepanelen en zijn we bezig het wagenpark dit jaar zoveel mogelijk om te zetten naar elektrisch. Om de effecten van al die inspanningen te meten en te zien wat ze opleveren, gebruiken we de Hortifootprint Calculator. Ons doel is om in alle opzichten een gezond bedrijf te zijn en zowel de medewerkers als de klanten blij te maken. Dat doen we door kwaliteit te leveren met foliekassen die voldoen aan de verwachtingen van klanten. Onze duurzame inspanningen laten zien dat we ook beter voor de wereld willen zorgen.'



  
**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!