



Foliekas-pionier Robert Poljet neemt afscheid van Rovero

Opvolger Jacco van Delden trekt succesvolle lijn door

De directie van Rovero kent een wisseling van de wacht. Robert Poljet, die de foliekassenbouwer ruim vijftien jaar leidde, gaat genieten van zijn pensioen. Jacco van Delden neemt de scepter over en belandt in een gespreid bedje, dat door het succesvolle werk van Poljet is gelegd.

Zijn opvolger wil verder doorgroeien en het succesvolle Rovero-verhaal meer voor het voetlicht brengen. Het bedrijf uit Raamsdonkveer fabriceert, naast de unieke Roll-Air kas, ook andere hoogwaardige producten, zoals vele soorten folietunnelkassen. Poljet en Van Delden over verleden, heden en toekomst van Rovero.

Auteur: Emiel te Walvaart

Bescheidenheid siert de mens. Deze bekende uitdrukking is naadloos van toepassing op Robert Poljet. 'Ik ben altijd een beetje down-to-earth geweest. Ik gaf dan wel leiding aan een bedrijf, maar opereerde het liefst in de luwte en trad niet expliciet naar buiten met onze prestaties.' Poljet wil zichzelf het liefst wegcijferen met de opmerking: 'Dit is allemaal het verleden; dat is niet belangrijk. Het gaat om de toekomst.'

Jacco van Delden prijst echter de onmisbare rol die Poljet heeft gespeeld: 'Het is misschien onder de radar gebleven, maar in al die jaren heeft Robert wel het stevige fundament gelegd waarop Rovero verder kan groeien.'

Expertise in folie

Poljet kwam in januari 2007 in dienst van Rovero. De onderneming in Raamsdonkveer zat

destijds in zwaar weer en de Vlaming maakte er weer een bloeiende business van. 'Hiervoor wil ik ook mijn zakenpartner Peter Dekker de credits geven, want hij redde met de overname van Rovero, dat destijds in handen was van de VaDo Groep, het voortbestaan van het bedrijf in 2005. Zonder hem waren we nooit zo ver gekomen.' In 2007 werd Poljet directeur en vervolgens in 2010 ook aandeelhouder. Voordat de zuiderbuur naar Nederland kwam, was hij vooral actief in de chemische sector. Hij ontwikkelde onder meer folies voor de agro-industrie. Poljets expertise in folie heeft Rovero geen windeieren gelegd. 'Tijdens mijn werk bij Exxon heb ik een interne opleiding gevolgd voor ontwikkeling en controlling in kunststoffen. Je komt dan te weten wat plastic bevat, en ten tweede steek je op met welke plastic je moet werken om iets nieuws te ontwikkelen. In de polymeerwereld staat de klok nooit stil. In de kassenbouw zijn er eveneens volop ontwikkelingen, niet alleen op het gebied van con-

structie en materialen, maar ook van klimaat-neutrale kassen en de groei van gewassen. Maar uiteindelijk gaat het om het rendement dat je met je product haalt en de kwaliteit die je levert. Dat mag je niet uit het oog verliezen.'

Gevraagd naar waar Poljet na al die jaren het meest trots op is, noemt hij het toekomst-bestendige bedrijf dat hij achterblijft. 'Rovero is een stabiel bedrijf geworden en onze producten zijn kwalitatief zeer goed.' Hoofdpijn heeft hij nauwelijks gehad, maar na enige pijniging van de hersenen valt hem een lastig dossier te binnen. 'Het vinden van goede arbeidskrachten. Raamsdonkveer ligt niet in een kassenbouwgebied, dus als er iemand wegvalt, is het moeilijk om een goede nieuwe medewerker te vinden. Dat was wel een probleem dat continu in je achterhoofd speelde. Van de tien mensen die in het glas of folie werken, zijn er zeker twee die ooit bij Rovero hebben gewerkt. Wij waren enigszins de kweekvijver voor de foliekassenbouw. Rovero, waar jaren geleden eens 67 mensen werkten, was destijds toonaangevend in folie. Tegenwoordig zijn we nog steeds naam een bekende naam: we zijn een *brand* geworden.'

Flexibiliteit

Hoewel Roll-Air misschien het paradepaardje blijft, is flexibiliteit de kracht van Rovero,

volgens Poljet. 'We hebben namelijk een enorm groot palet van producten. Ook ons vermogen om tailormade te produceren, draagt daaraan bij. We draaien onze hand niet om voor maatwerk. We luisteren naar de klanten en nemen indien gewenst suggesties over. De meeste innovaties komen via de kweker.'

Toen Poljet aan de klus bij Rovero begon, wist hij dat hij niet in een 'speeltuin' terecht kwam. 'Je moest direct presteren. Ik kijk goed wat wel of geen geld opbrengt. Als dat laatste het geval is, stop ik ermee. Ik praat nooit over omzet. Dat is mooi voor de leveranciers. Je moet kijken naar het rendement van je business. Als er verliezen zijn, moet je onderzoeken wat je verkeerd doet. Wil je op korte termijn naar het positieve gaan, dan moet je de ondergrens vaststellen, zonder verlies te lijden. Vanaf daar begin je weer met opbouwen. Als je uit dit proces bent, kun je altijd nog kijken naar nieuwe initiatieven. Dat moet je goed beoordelen.'

Hij haalt een voorbeeld uit het verleden aan. 'Onze afzet in Afrika was interessant tot 2008, waarna de Israëlische bedrijven opkwamen. Zij kregen allerlei financiële voordelen, waardoor Rovero niet kon concurreren met hun prijsniveau. Daarna verschenen de Chinezen op het toneel. Dan moet je je conclusies trekken, want we willen geen inferieure producten maken. Welke markten zijn voor ons belangrijk? Waar zitten de opportuniteiten? Waar kun je nog iets verdienen? Dan ga je daar investeren en stel je een target. Daardoor zijn we wel gestaag gegroeid. Maar je moet je ambities wel kunnen bijstellen, anders raak je gefrustreerd. Deze sector is fluctuatief; je kunt niet plannen om elk jaar 10 procent te groeien. Er is geen enkele producent die dat kan. Je hebt enorme groei-jaren en mindere tijden. Er hoeft internationaal maar iets te gebeuren en het heeft impact op je business, zoals nu weer de oorlog in Oekraïne.'

Opkomst foliekassen

Over goede jaren gesproken: de jaren 2020 en 2021, die samenvielen met corona, waren booming voor Rovero. Poljet: 'Onze klanten zitten in de boomkwekerij, perkplanten, bloemen, fruit en veredeling. We doen minder in grootschalige teelt, zoals tomaten en paprika's. Kwekers in Nederland en België telen nog steeds liever onder glas; dat krijg je er niet snel uit. Dit terwijl ruim 80 procent van de wereld in foliekassen kweekt. Ook hier komt folie op, want de stereotiepe beeldvorming van een tunneltje in de

tuin is inmiddels achterhaald. De foliesector heeft zich ontwikkeld en bouwt tegenwoordig kassen van 6 tot 8 meter hoogte met goede luchtsystemen. De opkomst van dubbel folie, dat een hogere K-waarde heeft dan glas, heeft er eveneens aan bijgedragen. En niet te vergeten was folie eerder in een diffuse uitvoering beschikbaar dan glas.'

In de boomkwekerij is vooral optimale ventilatie van de kas belangrijk. Poljet: 'De planten moeten worden afgehard. Dan moet je zoveel mogelijk de natuurlijke en klimatologische omstandigheden benaderen. Het voordeel van bijvoorbeeld onze Roll-Air-kas is dat de kweker of het tuincentrum niet steeds de planten van binnen naar buiten hoeft te verplaatsen en andersom. Je hebt minder uitval, logistieke en personeelskosten en ruimtebeslag.' Van Delden vult aan: 'Je hoeft de kas alleen maar open te zetten. Daar komt nog bij dat deze kwekers koud telen, waardoor ze minder last hebben van de hoge gasprijzen. Voor ons groeit de markt enorm.'

Vertrouwen in opvolger

Nu Poljet net zijn 67ste verjaardag heeft gevierd, vindt hij het tijd om het directiestokje door te geven aan Van Delden. 'Twee jaar geleden dacht ik echt nog niet aan stoppen. Maar door de snelle ontwikkelingen in de huidige markt gaf mijn gevoel gaandeweg aan dat ik ouder word en soms zelfs de groei van het bedrijf afrem. Ik kon niet meer alles doen wat ik voor ogen had. Rovero heeft nooit in de vitrine gestaan, maar op een gegeven moment dacht ik: als de gelegenheid daar is, zoek ik mensen bij wie ik vertrouwen in de toekomst heb. Het bedrijf blijft toch een beetje je kindje. Langzamerhand groeiden de opdrachten me boven het hoofd en dat eist zijn tol. Maar ik heb het geluk dat ik degelijke mensen heb leren kennen, onder meer, in de persoon van Jacco.' Opvolger Van Delden is zich inmiddels aan het inwerken. Tijdens de diverse kennismakingsrondes door het land ervaart hij welke impact Rovero heeft in de markt. 'Bij een van de relaties vroeg ik onlangs wat Rovero voor hem is. Hij zei: dat is een degelijk bedrijf dat kwaliteitsproducten levert, goede service biedt en nog steeds naam en faam heeft in Nederland. Dit was bij een dealer in Boskoop, die helemaal wordt omringd door bedrijven met foliekassen van Rovero. Deze klanten zijn trots op de Rovero-producten. Dit imago moeten we vasthouden en verdiepen.'



Robert Poljet en Jacco van Delden



Het grootste verschil in de toekomstige aanpak is dat Van Delden meer op marketing is gericht dan Poljet. 'Ik ga vaker vertellen waar Rovero voor staat, de kracht van de onderneming die te lang onderbelicht is geweest. Daarom is het ook belangrijk om aandacht te geven aan de verbeteringen die Robert heeft doorgevoerd, waardoor we in de opwaartse lijn zitten. Ik vind het van goed ondernemerschap getuigen dat Robert een stap terug doet, zodat hij de snelle groei niet in de weg zit.'

Aluminium

De eerste contacten tussen Poljet en Van Delden werden ruim een half jaar geleden gelegd. Van Delden was ooit kweker van hydrocultuurplanten in het Westland. 'Ik ben eigenlijk van kweker kassenbouwer geworden. Helemaal vreemd is dat niet, want in mijn familie- en vriendenkring zijn beide categorieën goed vertegenwoordigd. Ik heb de kwekerij in 2012 verkocht. Door omstandigheden ging ik daarna een fabriek voor aluminium roosters voor airconditioning in de Verenigde Arabische Emiraten leiden, evenals een bijbehorend handelsbedrijf in Kenia. Omdat de productieprocessen in de VAE veel gelijkenissen vertonen met die bij Rovero, kreeg ik inzicht in de werkwijze hier in Raamsdonkveer, waar ook met aluminium wordt gewerkt. Ik liep al langer rond met het plan om het Midden-Oosten te verlaten en wat vaker thuis in Nederland te zijn, toen ik werd benaderd voor de overname van Rovero. In het eerste gesprek met Robert was er meteen een klik en vervolgens ging het balletje rollen. Met steun van een *private company* heb ik de onderneming overgenomen. Ik zie veel kansen en mogelijkheden en vind de bijdrage van



Rovero-producten aan de voedselvoorziening een mooie uitdaging.'

Van Delden prijst het fundament dat is gelegd voor Rovero. 'Dat is heel belangrijk om op voort te bouwen. Er kunnen wat oneffenheden voorkomen, maar in ieder geval is de basis gezond. Rovero is in 1955 opgericht en heeft altijd kwaliteitsproducten geleverd. Hieraan zijn nooit concessies gedaan. Mensen die een Rovero-product hebben, zijn er trots op. Dat zijn elementen die je niet even kunt opbouwen met een socialmediacampagne. De enige toekomstkoming van het "oude" Rovero is dat het succesverhaal niet aan iedereen is verteld.'

Bij zijn aantreden gaat Van Delden dan ook beslist niet het roer omgooien. 'Ik zal de productkwaliteit, de zorg voor het personeel en de meerwaarde van ons product voor klanten continueren. Er zijn nog voldoende verborgen waardes waarover we kunnen communiceren. Vooral hiervoor ga ik mijn expertise inzetten en het verhaal van Rovero een marketingsausje geven. Zo gaan we op korte termijn een nieuwe website lanceren en social media actiever inzetten. Ook ben ik bezig met de langetermijnvisie, waarbij productontwikkeling en de promotie van Rovero in meer landen extra aandacht krijgen. Robert, die voorlopig nog een aantal dagen in de maand beschikbaar is, staat me met raad en daad bij tijdens deze overgangperiode. Zo heb ik tijd om de marketing op te zetten en me het DNA van Rovero eigen te maken. Verder maak ik een tour langs klanten, om kennis op te doen over de producten en de samenwerking met bestaande partners te intensiveren. We streven naar een systeem met premium

Roll-Air

Volgens Van Delden is de Roll-Air een unieke foliekas, waarvan er geen tweede op de wereld bestaat. 'Dit is echt een exportproduct waarop we natuurlijk heel trots zijn. Maar we moeten niet vergeten dat de tunnels een groot deel van de omzet vormen. Daar zijn we sterk in en we hebben er allerlei oplossingen voor en variaties in.' Behalve de logistieke voordelen die de Roll-Air biedt, is de cabriokas ontwikkeld voor een betere controle op de klimatologische omstandigheden. Poljet: 'Soms wil de kweker een constante temperatuur of spelen met de luchtvochtigheid. Als je buiten teelt, heb je geen controle over de teeltomstandigheden; in een kas wel. Ook kan de Roll-Air op een klimacomputer worden gezet, zodat de ideale groeiomstandigheden worden gecreëerd.'

partners die voor ons een vertrouwd aankoopspunt zijn voor onze producten.'

Van Delden vervolgt: 'We nemen de bestaande producten nogmaals onder de loep en verbeteren ze waar mogelijk. Naast de extra inspanning in productontwikkeling hebben we fors geïnvesteerd in de voorraad, die explosief in prijs is gestegen. We hebben dit gedaan vanwege de onzekere grondstoffenmarkt, waarin je bijna geen normale offertes kunt maken. Op deze manier kunnen we de prijzen bevroren en offertes blijven aanbieden met een acceptabel prijsniveau. Bovendien kunnen we garanderen dat de materialen er op tijd zijn. Al met al gaan we Rovero in alle facetten klaarmaken voor een forse groei, die we vanaf volgend jaar willen inzetten. Integriteit, transparantie en kwaliteit zijn de essentiële voorwaarden voor het zaken doen op lange termijn.'

Poljet, tot besluit, gaat absoluut niet achter de geraniums zitten. Naast het advieswerk voor Rovero heeft hij nog genoeg te doen aan huis en tuin. 'En ik ga genieten van mijn gezin en van het leven. Ik heb tot nu toe een geweldige leven gehad, want ik heb praktisch de hele wereld gezien. Ook verkeer ik nog in goede gezondheid. Dus ik mag me rijk prijzen.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!