

### Storteboom: het bedrijf

Storteboom kent een lange historie in de pluimveeindustrie in Nederland: het bestaat sinds 1904. Het bedrijf is momenteel een van de modernste kipverwerkingsbedrijven van Europa met slacht- en productiebedrijven in Kornhorn, Putten en Nijkerk. Het fileerbedrijf in Nijkerk is met vijfhonderd ton filet en diverse filetproducten per week zelfs de grootste van Europa. Storteboom verwerkt ruim 1,75 miljoen slachtkuikens per week. 'Wat beter kan, pakken we aan', luidt het adagium van dit kipverwerkings-bedrijf waar ruim 650 mensen werkzaam zijn.

### We moeten onze medewerkers betrokken houden

Storteboom verwerkt ruim 1,75 miljoen slachtkuikens per week. Het bedrijf heeft geen voorraden – 'alles is ultravers' – en bedient bovendien het topsegment van de markt. Dit alles stelt hoge eisen aan het personeel. Door de motivatie en betrokkenheid onder de medewerkers hoog te houden, weet Storteboom het personeel aan zich te binden. Dat is nodig, want er is veel werk. Zoveel werk zelfs, dat het bedrijf zijn productiecapaciteit uitbreidt met een fabriek in Polen.

Wie in de supermarkt gedachteloos een pakje kipfilet in het karretje legt, heeft vaak geen besef van de wereld die daar achter schuil gaat. De wereld van de kipverwerkende industrie. Rob Hengeveld heeft dat wel. Hij voert de dagelijkse leiding over Storteboom, een van de grootste kipverwerkingsbedrijven van Europa, en met een marktaandeel van 22 procent met voorsprong marktleider in Nederland. Wekelijks worden in de drie slacht- en productiebedrijven maar liefst bijna twee miljoen kuikens geslacht, verwerkt, verpakt en verstuurd naar onder andere levensmiddelenconcerns. Deze gebruiken de kipfilets, boutjes, drumsticks, vleugeltjes of pootjes in kant-en-klaar maaltijden, of ze verpakken ze voor onder andere verkoop aan supermarkten.

### Fluctuaties opvangen

Het bedrijf werkt bij uitstek met verse producten die maar beperkt houdbaar zijn. "We kennen dan ook geen voorraden," vertelt Hengeveld. "De kippen worden iedere dag vers geslacht, verwerkt en gedistribueerd. Maar liefst tachtig procent van onze productie wordt op deze manier gedistribueerd naar bedrijven in Nederland, Duitsland, Frankrijk, België en Engeland. Twintig procent betreft met name diepvriesproducten voor de markt buiten West-Europa. Maar dan wel specialistische producten die we alvast op soort en gewicht voor de klant hebben geselecteerd en verpakt." Fluctuaties in de vraag kan het bedrijf over het algemeen redelijk goed opvangen. "We proberen de fluctuerende vraag uit te smeren over de hele week om zodoende beter op ons aanbod aan te sluiten. Als we een order op dinsdag niet kunnen leveren,

kunnen we dat woensdag wel weer. Zodoende weten we vraag en aanbod redelijk op elkaar af te stemmen. Daar zijn we inmiddels aardig bedreven in. Het is een van onze sterke punten." Toch is er af en toe ook behoefte aan meer of minder medewerkers. Hengeveld: "Dat heeft echter niet zoveel te maken met de wisselende vraag van de klant wat hoeveelheid betreft. De fluctuatie in werkzaamheden komt voornamelijk voort doordat de klant aangeeft het product op een andere manier of in een andere vorm aangeleverd te willen krijgen. Op zo'n moment kunnen we ineens meer mensen nodig hebben. Om die reden bestaat een aanzienlijk deel van ons personeel uit flexmedewerkers. Deze stellen ons in staat snel te handelen."

### Mechanisatie

Hoe weet een productiebedrijf als Storteboom te overleven in een markt als Nederland? Hengeveld: "In de eerste plaats door onze werkwijze en producten. Wij zijn er met name goed in om de producten in de juiste vormen en maten bij de klanten aan te leveren. Daarin onderscheiden we ons van concurrenten. Dit maatwerk stelt onze klanten in staat om de kip snel en gericht te verwerken. Daarnaast richten we ons heel bewust op vers. We blijven weg bij de diepvries bulkproducten. Daar zijn met name de Aziatische en Amerikaanse bedrijven goed in. Naast maatwerk onderscheiden we ons ook door het leveren van hoge kwaliteit." Maar daar blijft het niet bij. "We kunnen ook succesvol zijn in Nederland door de werkzaamheden zoveel mogelijk te automatiseren en mechaniseren. Niet alleen omdat we de hoge loonkosten hier door middel van automatisering binnen de perken kunnen houden. Maar ook omdat het voor ons gewoon moeilijk is voldoende medewerkers te vinden. De agrarische sector in Nederland is op zijn retour. Het is daarmee een steeds minder populaire sector aan het worden. En dat vindt zijn weerslag in de studiekeuze van jongeren."

### Niet sexy

Binnen de agrarische sector is de kippenslachterij niet bepaald een van de meest sexy vakgebieden voor jongeren. Henge-

veld: "We hebben bovendien veel repeterende werkzaamheden die niet voor iedereen even aantrekkelijk zijn. Maar vergis je niet. Het mogen dan wel werkzaamheden zijn waar veel laagopgeleiden op af komen, werken in een kippenlakterij is desalniettemin een vak. Een vak dat bovendien goed en zorg-vuldig moet worden uitgevoerd. En dus bevinden we ons als bedrijf vaak in een lastig parket. De arbeidsmarkt is al krap, en dan stellen we ook nog eens behoorlijk hoge eisen aan ons personeel. Het is ondoenlijk om onze behoefte aan arbeidskrachten te vervullen met mensen uit de lokale markt. In samenwerking met Randstad Inhouse Services halen we een deel van ons personeel dan ook uit de voormalige Oostbloklanden. We zoeken hier huisvesting voor ze en bieden ze een baan aan." In totaal werken er bij Storteboom 650 medewerkers. Hengeveld: "Ruim tachtig procent daarvan is werkzaam in de productie. En hoewel het met name laaggeschoold personeel betreft, betekent dit niet dat we een flexkracht onvoorbereid de werkzaamheden kunnen laten doen. Zoals gezegd leveren we kwaliteit en maatwerk, en dat vergt ook het nodige van het personeel. Kennis van producten en processen is belangrijk. Het gaat om voeding en dat luistert nauw."

*"we willen dat onze flexwerkers zich een volwaardig medewerker voelen en zo behandelen we ze ook"*

#### Flexwerker is geen sluitpost

Storteboom maakt dan ook bij voorkeur gebruik van een vaste flexpool. "Deze mensen kennen het bedrijf en kunnen in periodes van extra drukte snel worden ingezet. De overige flexkrachten doorlopen altijd een vast inwerktraject. Niemand kan hier zomaar aan de slag." Hengeveld heeft een duidelijke mening over het hoe en waarom van het goed functioneren van een pool flexwerkers. "Belangrijk is dat de uitzendkrachten net zo gemotiveerd zijn als de rest van onze medewerkers. Dat doen we door ze te behandelen als waren het eigen vaste medewerkers. Veel bedrijven zetten uitzendkrachten in als sluitposten. Als 'aanvullend materiaal'. Dat doen wij niet. Bij ons vormen ze een vast onderdeel van onze centrale planning. We kiezen er kortom bewust voor om altijd een deel van ons personeelsbestand uit flexkrachten te laten bestaan. Op die manier creëren we betrokkenheid en gemotiveerdheid," aldus Hengeveld. Maar soms zit het hem ook in de kleine dingen. "Als wij bijvoorbeeld een duurzaam item in ons kerstpakket stoppen, zorgen we ervoor dat dit item ook in het



kerstpakket van Randstad Inhouse Services terecht komt. Het kan niet zo zijn dat onze eigen medewerkers na de feestdagen wél met een mooie Storteboom-trui op het werk verschijnen, en de flexkrachten niet. Dat creëert een onnodige tweedeling. Ook op

onze personeelsfeesten zijn de Randstad Inhouse Services-medewerkers welkom. We willen dat ze zich een volwaardig medewerker van Storteboom voelen. Zodra onze medewerkers – of dit nu de vaste of flexibele betreft – niet langer gemotiveerd zijn om hier te werken, kunnen wij ze nooit vasthouden. Het is immers niet zozeer het werk, als wel de sfeer in het bedrijf en de betrokkenheid en motivatie die medewerkers aan ons binden. Ik probeer de medewerkers dan ook op een open en menselijke manier te benaderen. We hebben ze hard nodig. Dus mocht een medewerker ergens problemen mee hebben, dan nemen we dat altijd bijzonder serieus."

#### Fabriek in Polen

Storteboom kiest er bewust voor de productie in Nederland te houden. "Ons werk is dusdanig specialistisch dat we het hoe dan ook in eigen beheer willen houden. Bovendien moeten we – om versheid te garanderen – dicht op de afzetmarkt zitten." Maar dat wil niet zeggen dat Storteboom niets wil en doet met het buitenland. Integendeel. Momenteel wordt een fabriek in Polen gebouwd. Hengeveld legt uit. "Er is meer vraag naar onze producten dan we kunnen leveren. In de Nederlandse markt kunnen we echter niet al te veel meer groeien. Vandaar een extra fabriek in Polen. Niet alleen omdat de loonkosten daar lager liggen, maar ook omdat we daarmee nieuwe markten kunnen aanboren. Naast Polen kunnen we dan ook landen als de Oekraïne en Duitsland eenvoudiger bedienen. Die fabriek zal dan ook geen banen kosten in Nederland. Het is voor ons zuiver een uitbreiding van capaciteit. Want ook de Polen houden van kip. En waar ze vooralsnog – om budgettaire redenen – vooral kiezen voor het boutje, verwachten we dat met het aantrekken van de nationale economie de Poolse consument steeds vaker zal kiezen voor het kipfileetje. Wat dat betreft valt daar nog veel voor ons te winnen."