

## Introducing: the Management



Johan Scheele    Geert Jan van Leeuwen    Edwin Roos    Michiel van Bennekom

**At SBW the four-man strong Management Team is responsible for policy. Here a brief introduction:**

**Managing Director** Geert Jan van Leeuwen has been at SBW for 3,5 years; the first 2,5 years as Financial Director. His skill is being able to put the qualities and talents of all the employees to optimum use. Not in the least by

creating a good working environment. Internally he is the connecting factor and externally he is the face of SBW.

**Research Director** Michiel van Bennekom has been working at SBW for 10 years. His education and his years of experience give him a broad knowledge base and expertise in tissue culture techniques. Together with his research

**IN THIS ISSUE**

- Introducing: The Management 1
- What is the added value for the customer? 1
- Who does what 2
- Jeroen Eghberts: The Blacksmith's Secret 3
- Developing pioneering techniques 3
- Stimulus and progress in the market 4
- Reliable quality from initiation to delivery 4

team he stands for innovation and creativity for the continued development of high quality products and production methods.

**Production Director** Johan Scheele has been at SBW the longest: namely 12 years. He is responsible for the production facilities in Macedonia and Ghana. A stable influence; Johan enjoys new challenges! His adequate working methods, aimed at finding solutions, ensure an efficient production process.

**Sales Director** Edwin Roos has worked at SBW for the last 10 years. He and his colleagues are SBW's visiting cards. Edwin has a no-nonsense attitude to his work and is always customer oriented. He knows how to incorporate the wishes and demands into a perfect collaboration. ■

**Geert Jan van Leeuwen: "We need to ask ourselves: What is the added value for the customer?"**

**All the new developments and important decisions at SBW have one common denominator: they meet customer requirements. With the change at the top of the company leadership the core values that ensure a solid organization were once again defined. "In fact it is quite logical," explains Managing Director Geert Jan van Leeuwen. "The customer wants healthy, high quality plants, delivered in the right quantities at the right time. At a competitive prices of course. Our objective is to realize this."**

The most noticeable change within SBW is probably that SBW in Brazil became an independent organization. This change was the starting point for a company-wide reorganization. The production facilities in Ghana and Macedonia have been optimized and the Dutch headquarters in Roelofarendsveen is focused on developing new techniques and protocols for new crops.

**Concentrating on our role**

Since the reorganization the organization is more compact and set on meeting objectives, according to Geert Jan van Leeuwen. "Making SBW do Brasil independent was a logical move. The company is completely aimed at the South American market," says the Managing Director. "In The Netherlands we are now able to concentrate on our own role in the chain: innovation, improvement of quality and building a solid collaboration with breeders. Trust is placed in what we do and what we stand for. The starting point for all our activities is what the customer needs. "A good example of our customer service is the customer satisfaction survey that SBW carried out among her customers. The results showed that

SBW is seen as a trustworthy supplier that delivers good quality and has a good logistics system. Only communication with the customer was given a comparatively lower score in this otherwise good assessment. Every effort is being made to communicate with the customer at the earliest possible phase in the process, how best to streamline the reporting system and to change the production planning where necessary. We are also working on improving telephone contact and giving better response to customer requests."

**Innovation is the key**

"It was good for us as a company to re-read our Mission Statement and to sharpen it up, where necessary," says Geert Jan van Leeuwen. "We stand for valuable technological developments and do not make concessions in quality." He continues: "Innovation is the key word. We want and we are able to play a leading role in the market by means of collaboration and our own research activities at our expertise center in The Netherlands. For that reason we have brought back Piet van der Linde, an authority in the area of tissue culture as advisor. It is fantastic to be able to put his expertise to work for fundamental research," says the Managing Director. ■



## Even voorstellen: de directie



Johan Scheele   Geert Jan van Leeuwen   Edwin Roos   Michiel van Bennekom

**Bij SBW zet een vierkoppig directie-team de lijnen uit. Wij stellen ze aan u voor:**

**Algemeen directeur** Geert Jan van Leeuwen is nu 3,5 jaar in dienst bij SBW, waarvan de eerste 2,5 jaar als financieel directeur. Hij weet de kwaliteiten en talenten van alle medewerkers optimaal te benutten. Niet in de laatste plaats door snel een goede en plezierige

werkomgeving te scheppen. Intern is hij de verbindende factor en naar de buitenwereld is hij het gezicht van SBW.

**Directeur onderzoek** Michiel van Bennekom werkt reeds 10 jaar bij SBW. Door zijn vooropleiding en jarenlange ervaring heeft hij een brede kennis en kunde in de weefselkweek. Samen met zijn onderzoeksteam staat hij voor innovatie en creativiteit om de kwaliteit

**IN DEZE UITGAVE**

Even voorstellen: de directie	1
Wat voegt het toe voor de klant?	1
Wie doet wat	2
Jeroen Egberts: Het geheim van de smid	3
Ontwikkeling baanbrekende technieken	3
Prikkelingen en vooruitgang in de markt	4
De vaste waarden van start tot uitlevering	4

van producten en productiemethoden verder te ontwikkelen.

**Directeur productie** Johan Scheele is het langst in dienst: namelijk al 12 jaar. Hij is verantwoordelijk voor de productielocaties in Macedonië en Ghana. Een zeer stabiele factor; Johan gaat nieuwe uitdagingen met plezier aan! Zijn adequate, oplossingsgerichte werkwijze leidt tot een efficiënt productieproces.

**Directeur sales** Edwin Roos is gedurende 10 jaar bij SBW werkzaam. Al jarenlang is hij samen met zijn collega's het visitekaartje van de organisatie. Edwin heeft een no-nonsense werkhouding en staat altijd klaar voor de klant. Hij weet de wensen en eisen te vertalen naar een perfecte samenwerking. ■

### Geert Jan van Leeuwen: "We moeten onszelf bij alles afvragen: Wat voegt het toe voor de klant?"

**Alle nieuwe ontwikkelingen en belangrijke beslissingen bij SBW hebben één gemeenschappelijke deler: zij komen tegemoet aan klantenwensen. Met de wisseling van de wacht aan het hoofd van het bedrijf zijn de kernwaarden voor een solide organisatie opnieuw vastgesteld. "Het is in feite heel logisch", legt algemeen directeur Geert Jan van Leeuwen uit. "De klant wil gezonde planten van hoge kwaliteit, het juiste aantal, op het juiste moment geleverd. Uiteraard tegen een concurrerende prijs. En dat realiseren is ons doel."**

De meest opvallende wijziging binnen SBW is waarschijnlijk de verzelfstandiging van de vestiging in Brazilië. Dit gegeven is aangegrepen om over de gehele linie een reorganisatie door te voeren. De productielabs in Ghana en Macedonië zijn geoptimaliseerd, en de Nederlandse hoofdvestiging in Roelofarendsveen focust zich op het ontwikkelen van technieken en protocollen voor nieuwe gewassen.

#### Concentreren op rol

Sinds de reorganisatie staat er volgens Geert Jan van Leeuwen een compacte, slagvaardige organisatie. "Het zelfstandig worden van SBW do Brasil was een logische stap. Het bedrijf is helemaal gericht op de Zuid-Amerikaanse markt", aldus de algemeen directeur.

"Wij kunnen ons in Nederland nu beter concentreren op onze rol in de keten: het innoveren, het uitbouwen van de kwaliteit en een solide samenwerking opbouwen met veredelaars. Er heerst vertrouwen in wat we doen en waar we staan. Hierbij is de klantbehoefte het uitgangspunt bij alle activiteiten."

Een goed voorbeeld van die klantgerichtheid is het tevredenheidonderzoek dat SBW onder haar klanten heeft gehouden. Daaruit kwam SBW

naar voren als een betrouwbare leverancier, die goede kwaliteit levert en een goede logistiek heeft. Alleen de communicatie naar de klant liep achter bij die goede beoordeling. Er wordt nu hard gewerkt aan het stroomlijnen van de rapportages en eventuele wijzigingen in de productieplanning in een zo vroeg mogelijk stadium met de klant af te stemmen. Verder gaan we ervoor om de telefonische bereikbaarheid en terugkoppeling van vragen te verbeteren.

#### Innovatie als sleutel

"Al met al was het goed voor ons bedrijf om de missiestatement opnieuw te iken en waar nodig bij te schaven", aldus Geert Jan van Leeuwen.

"We staan voor hoogwaardige technologische ontwikkelingen en doen geen concessies in de kwaliteit." Hij vervolgt:

"Innovatie is het sleutelwoord. We willen en kunnen een voortrekkersrol in de markt spelen, door middel van samenwerking en eigen research via het kenniscentrum in Nederland.

Om die reden hebben we Piet van der Linde teruggehaald in een adviserende rol, een autoriteit op het gebied van weefselkweek. Het is fantastisch om zijn expertise opnieuw te kunnen inzetten voor fundamenteel onderzoek", aldus de algemeen directeur. ■

