



Exportmanagers Vincent Hofstee
en Erwin van den Berg,
actief in de meest bijzondere landen

Dim-Jan de Visser
Tolsma-Grisnich is weer helemaal
klaar voor de toekomst

Maarten en Jan-Leen
van Nieuwenhuijzen:
De mensen van Tolsma-Grisnich staan
altijd voor ons klaar

Lolke Wijnia
Map Grisnich was
technisch zo vaardig!



GEBOUWD OP LEF EN INNOVATIE

GRENZELOOS ONDERNEMEN





VOORWOORD

Voor u ligt ons magazine 'Gebouwd op lef en innovatie', dat we hebben gemaakt ter gelegenheid van de opening van ons nieuwe bedrijfspand aan de Cavalier op bedrijventerrein De Munt B in Emmeloord.

Ruim vijf jaar heeft het ons gekost om de verhuizing van onze twee oude bedrijfspanden in Emmeloord naar dit nieuwe gebouw te realiseren. U begrijpt dat we blij zijn, en ook wel een beetje opgelucht, dat we deze stap nu eindelijk hebben kunnen zetten.

Wij vinden het belangrijk om u, voordat we ons weer in het dagelijkse werk storten, in dit magazine mee te geven waar Tolsma-Grisnich vandaan komt. Hoe ons bedrijf zich heeft ontwikkeld. Waar onze kwaliteiten liggen. Waar we voor staan. Hoe we naar de toekomst kijken.

Ik vind het heel fijn dat Cees en Piet Tolsma, die aan de basis van ons mooie bedrijf hebben gestaan, aan deze bijzondere uitgave hun medewerking hebben kunnen verlenen. Ook laten we medewerkers, uit diverse afdelingen, vertellen over hun werk voor Tolsma-Grisnich. Het zijn verhalen uit de dagelijkse praktijk. Zij vertellen over hun specifieke vaardigheden, over hun ervaringen met klanten, over Tolsma-Grisnich als werkgever en soms ook over de toekomst. En er komen klanten aan het woord over hun, vaak jarenlange, ervaring met Tolsma-Grisnich.

Aan de toekomst werken we vanaf nu vanuit dit prachtige gebouw! Gebouwd op lef en innovatie. Vanuit dit mooie nieuwe bedrijfspand staan wij ook in de komende periode weer voor u klaar. Hartelijk dank voor uw komst naar onze open dag.

Wij wensen u veel leesplezier.
Namens het management,
Dim-Jan de Visser, DGA



CEES EN PIET TOLSMA OVER BIJZONDERE
FEITEN, CRISES, CRUCIALE BESLISSINGEN,
FOUTEN EN SUCCESSEN

‘BEGIN JAREN ZEVENTIG BESLOTEN WE OM ONS VOLLEDIG TE FOCUSSEN OP BEWAARTECHNIEK’

Bijzondere feiten, crises, cruciale beslissingen, fouten, successen; ze gaan in hoog tempo over tafel bij Cees Tolsma thuis, waar tweelingbroer Piet op bezoek is. Het is boeiend om ze te horen praten over de geschiedenis van het bedrijf dat ooit van hun familie was. Hier volgt in vogelvlucht het verhaal van Tolsma Techniek door de ogen van Cees en Piet Tolsma

Sint Annaparochie en Berlikum

Die geschiedenis begint al in de negentiende eeuw en de eerste helft van de twintigste eeuw, als de opa en oma van Piet en Cees winkels hebben in Sint Annaparochie en Berlikum. Ze verkopen én repareren onder meer horloges, klokken, huishoudelijke artikelen en nog enkele producten. De onderneming naast de winkels heet Technisch Bedrijf Tolsma. Auke Tolsma, geboren in 1920, wordt er door zijn ouders als veertienjarige op uit gestuurd om met de bakfiets producten bij boeren te verkopen. Het zijn de jaren dertig. Crisisjaren.

Het landbouwgebied in Noord-Friesland is er een van veel gemengde bedrijven; vooral melkveebedrijven en pootgoedtelers. Die poters worden 's winters bewaard in de stal waar ook de koeien verblijven, of in een afgeschermd bult op het erf. En dat gaat vaak niet goed, ervaart Auke tijdens zijn vele gesprekken met de boeren. Auke Tolsma neemt het bedrijf van zijn ouders in 1946 over. Technisch Bedrijf Tolsma groeit uit tot een elektro-technisch installatiebedrijf. Moeder Baukje Tolsma is druk in de winkel.

Beginjaren vijftig, als iedereen weer enthousiast de schouders onder zijn onderneming heeft gezet, vraagt een vooraanstaande boer aan Auke of hij niet een idee heeft om de aardappelen beter te kunnen bewaren. Dat heeft hij wel. Auke heeft ventilatoren die lucht door de aardappelen blazen en ontwikkelt de later beroemde driehoekkanalen. Op een onderdeel (als het te koud wordt, gaat de klep automatisch dicht) krijgt hij zelfs een patent. Dat systeem werkt dus prima.

ZPC

Daar krijgen ze bij de aardappelcoöperatie ZPC ook lucht van. Als de ZPC in Friesland grote bewaarplaatsen bouwt waar aardappelen van telers zullen worden opgeslagen, vragen ze Auke Tolsma om daar dat ventilatiesysteem te installeren. Het is een prachtige opdracht die succesvol wordt uitgevoerd.

Cees en Piet

Cees en Piet worden geboren op 20 oktober 1947. Als jochies lopen ze al rond in de winkel, maar moeder Baukje heeft liever dat vader Auke in de werkplaats een oogje op het drukke tweetal houdt. Als ze een jaar of zes, zeven zijn doen ze daar al klusjes. Als ze een jaar of tien, elf zijn mogen ze al sleuven frezen en draden trekken.

Na de lagere school gaan de broers naar de ambachtsschool. Ze moeten een vak leren, vindt vader Auke. Piet: 'Cees en ik vonden het saai op school. Wat we daar moesten doen hadden we thuis al zo vaak gedaan.' Cees gaat na de ambachtsschool naar de horlogeschool in Hoorn, Piet naar de mts in Leeuwarden. Een eigen horlogewinkel, dat lijkt Cees wel wat. Maar Auke ziet zijn beide zonen graag in zijn zaak. En zo gebeurt het. Cees en Piet zijn beiden technisch geschoold. Cees leert ook het nodige over marketing, Piet specialiseert zich verder in de techniek en automatisering.

Het bedrijf groeit

Het bedrijf groeit en Auke wil een nieuw pand laten bouwen in Sint Annaparochie. Hij kan het echter niet eens worden met de gemeente. Het duurt jaren voordat hij zicht heeft op een bouwvergunning. Onder meer via de ZPC heeft Auke Tolsma ook in de Noordoostpolder, een snel opkomend aardappelgebied, al de nodige opdrachten binnengehaald. In Emmeloord woont een broer, Romke, die bij openbare werken werkt. Die nodigt, samen met zijn baas Eigendaal, Auke uit om in Emmeloord naar een ruimte voor een nieuw bedrijfspand te kijken. Ze rijden naar een kavel aan de Havenstraat.

Naar Emmeloord

Auke wordt enthousiast en als hij hoort dat er vanwege een speciale regeling voor een bepaald type standaardgebouw geen vergunning nodig is, neemt hij de beslissing om een deel van zijn bedrijf naar Emmeloord te verplaatsen. Drie weken na dit bezoek gaat de eerste paal de grond in op de kavel waar nu AES is gevestigd.

Het is dan 1964. In Emmeloord worden niet lang daarna de eerste Tolsma-ventilatoren geproduceerd. Inmiddels wonen de Tolsma's in Emmeloord. Cees en Piet trouwen in respectievelijk 1968 en 1969 en verhuizen daarna naar Emmeloord. Vader, moeder en zusje Aly verhuizen in 1973 naar de polderhoofdstad. De winkel is in 1968 gesloten.



Toltronic klimaatcomputer

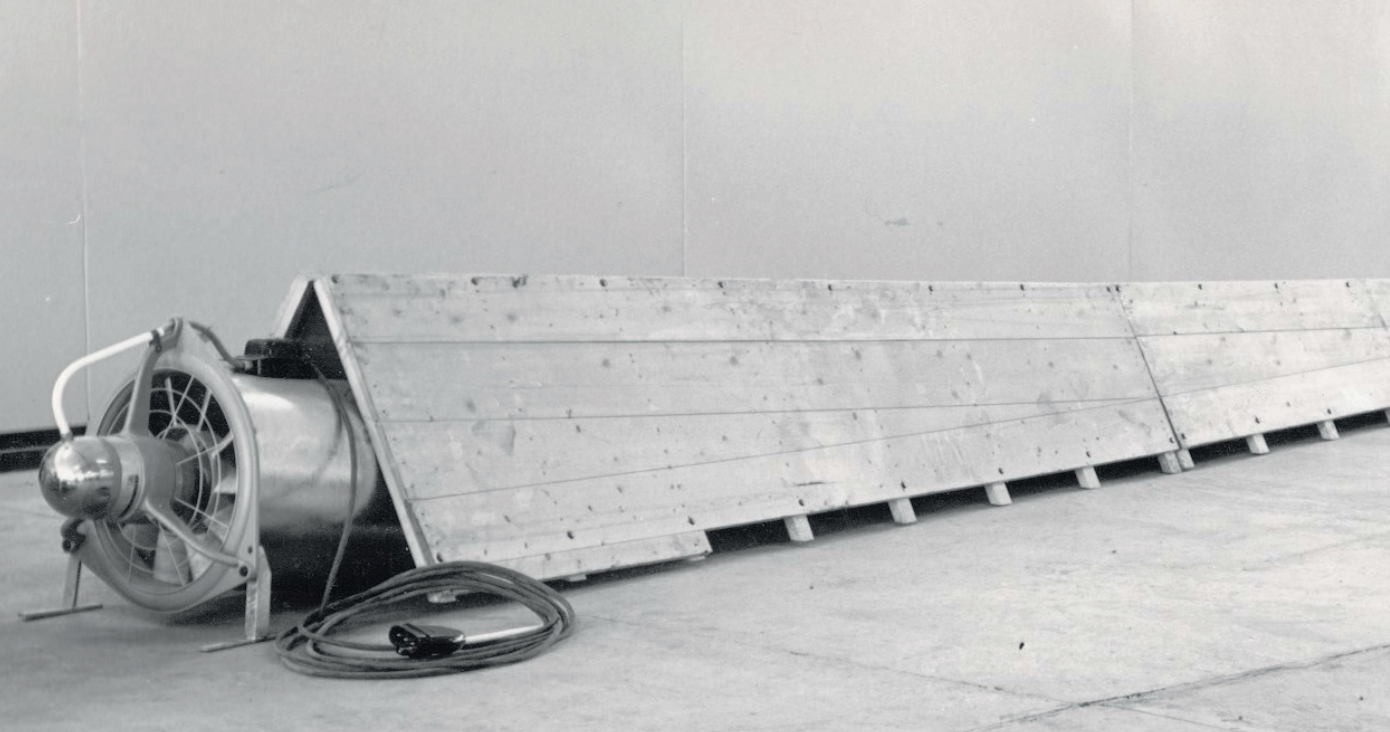
Geen landbouw

Het bedrijf Tolsma Techniek heeft dan al wat avonturen achter de rug. Auke heeft een tijdlang twee poten onder zijn bedrijf staan. De akkerbouw kent een grillige economie. De installatiemarkt is stabiel. Tolsma zorgt zelfs voor de installatie van het nieuwe bejaardenhuis in Emmeloord, De Golfslag. Een prachtige opdracht. Auke Tolsma is de grillige landbouw een beetje zat. Wellicht is het beter door te gaan met de installatietechniek, een aantal verlichtingsproducten, deuren met een afstandsbediening, scheidingswanden, etc. Kan hij mooi jaarrond produceren.

Auke laat een adviseur langskomen via het ondernemingsblad Succes. Hij komt er namelijk niet helemaal uit. Waar ben je goed en onderscheidend in?, vraagt de adviseur. Aardappelbewaring, antwoordt Auke Tolsma in alle eerlijkheid. Dan moet je daar in investeren. Ook Piet en Cees zijn het daarmee eens. Piet: 'Onze vader was van een generatie die, als een klant om een product vroeg, dat vrijwel altijd wel wilde maken. Maar daardoor was hij met van alles tegelijk bezig. Wij wilden daarvan af. En hij uiteindelijk ook hoor.'

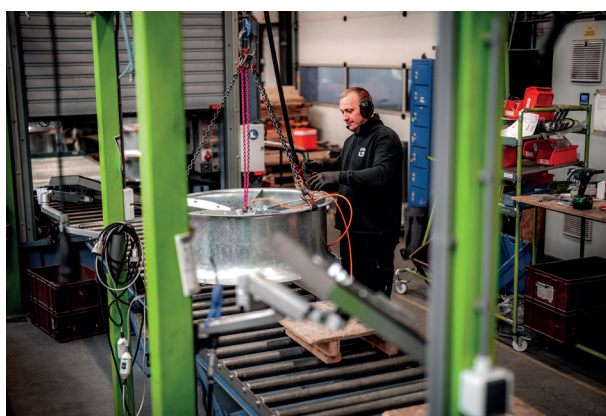
De keuze voor bewaartechniek

Auke Tolsma luistert naar zijn adviseur en zoons en stelt een verkoper aan voor de bewaarproducten in de aardappelwereld. De lichtproducten verdwijnen en er wordt ook gestopt met ventilatie in de veehouderij. Vanaf die periode, beginjaren zeventig, vormt bewaartechniek de corebusiness. De kennis van de elektrotechniek zorgt er



Driehoekskanalen

voor dat er meer elektronica in de bewaartechniek wordt gebracht, zoals in 1975 de elektronische thermostaat. En daarna begint deze tak echt goed te draaien. Begin jaren tachtig is er een economische recessie in Nederland. De overheid probeert met gerichte subsidies de economie weer aan te jagen. Er zijn innovatiesubsidies beschikbaar en exportsubsidies voor bedrijven die als exporteurs samenwerken. Cees: 'We wilden in onze branche de beste zijn. We investeerden in de ontwikkeling van een eigen PLC-klimaatcomputer, met eigen programmeurs, de verbetering van onze ventilatoren, halfronde kanalen, de Tolsma meetunit, mechanische koeling en nog veel meer. Die keuze pakte heel goed uit. De omzet nam toe en al gauw verhuisden we ook naar een ruimer bedrijfspand aan de Fabrieksweg.'



Tolsma ventilatoren productie

Export

Piet: 'We begonnen in de tweede helft van de jaren zeventig met de export naar Duitsland en Frankrijk. Want we waren er na een onderzoek achter gekomen dat we meer dan de helft van de markt in Nederland al in bezit hadden. Dus werd het tijd om over de grens te kijken. We zagen daarna Nederland, België, Frankrijk en Duitsland als onze thuismarkt.'

Na een moeizame start, zowel in Duitsland als in Frankrijk, komen, mede dankzij die exportsubsidies, de eerste

grote projecten los. En ook in landen als Nieuw-Zeeland en China worden door Tolsma bewaarplaatsen ingericht. De grootste is die in het Chinese noorden; een project voor Tolsma van 1,4 miljoen gulden! In de periode voordat de muur zou vallen, in de jaren tachtig, is Agrico actief in Rusland. Samen met diverse in de akkerbouw actieve bedrijven. Dit gaat moeizaam, maar als de muur eind 1989 valt, komen ook daar grote opdrachten vandaan.

Tolsma is een exportbedrijf geworden, met een sterke thuismarkt in Nederland. Piet en Cees ontwikkelen Tolsma Techniek, samen met hun medewerkers, gestaag door. De Cooltronic wordt gepresenteerd en de Kompakt Koeler.

De tweelingbroers vormen samen een stabiele leiding. Ze zijn elkaars steun en toeverlaat. Piet: 'Mijn vader schakelde in moeilijke tijden wel eens een adviseur in. Cees en ik waren elkaars klankbord.' Cees: 'Inmiddels waren we beiden actief op het gebied van techniek, marketing, management en andere zaken. We konden samen overal over praten.'

Het bedrijf wordt verkocht

In de jaren negentig bereiden Piet en Cees zich voor op een leven na het ondernemerschap. Ze hebben afgesproken op hun 55-ste met hun intensieve bestaan als ondernemer te stoppen. Diverse scenario's passeren de revue. Niet alles wat ze willen is mogelijk. Uiteindelijk besluiten ze om het bedrijf in 1998 aan Netagco te verkopen. Ze brengen vanaf 1999 in verschillende bedrijven van Netagco hun expertise in en stoppen in 2002.

Cees tot slot: 'Maar Netagco leidde de aardappeldivisie niet goed, wat uiteindelijk tot een zakelijk fiasco leidde. Het zittende management in Emmeloord kon in 2003 gelukkig Tolsma Techniek voortzetten. Ik ben tot 2012 als adviseur aan het bedrijf verbonden geweest. Piet en ik vinden het mooi dat het bedrijf zich in de afgelopen periode zo goed heeft ontwikkeld.'

LOLKE WIJNIA (82) WERKTE SAMEN MET MAP GRISNICH

‘DIE MAN WAS TECHNISCH ZO VAARDIG!’



De 82-jarige Emmeloorder Lolke Wijnia is de man die voor deze uitgave het nodige kan vertellen over de geschiedenis van Machinefabriek Grisnich. Lolke was, voordat dit bedrijf onderdeel werd van Tolsma, commercieel-directeur van Grisnich.

Bijzonder detail is dat Lolke, toen hij als veertienjarige, vers van de lts, aan het werk ging bij Smederij Gorter in Emmeloord en Map Grisnich als collega kreeg. ‘Die man was technisch zo vaardig! Hij kon het werk tekenen, maken en het werkte dan ook prima. In mijn herinnering kon hij dit toen beter dan de bazen daar.’

Machinefabriek Grisnich

Daarna verliezen Map Grisnich, die in 1965 een eigen machinefabriek begonnen is, en Lolke Wijnia elkaar uit het oog. Maar in 1980 neemt Map contact op met Lolke en stelt hem voor om verkoper te worden. Lolke gaat op het voorstel in. ‘Het mooie van mijn rol als vertegenwoordiger was dat ik met mijn technische achtergrond wist hoe onze producten gemaakt werden en dat ik mijn ervaring ook kon gebruiken om onze producten te verkopen.’

Grisnich is in die tijd zowel actief in de agrarische sector, als in de visverwerkende industrie. Lolke: ‘Onze producten maakten we onder meer voor intern transport en opslag. De keuze voor de visserij én landbouw was omdat de directie niet afhankelijk wilde zijn van één sector.’ De verkoop verloopt goed. Na een paar jaar in de verkoop wordt Lolke gevraagd om ook de bedrijfsleiding op zich te nemen. Lolke: ‘Map zei: nadat jij hebt verkocht, kun je er ook op toezien dat wat verkocht is goed gemaakt wordt. Het was onze cultuur om goed te luisteren naar wat de klant wilde en dat dan op maat te maken. Kistenkantelaars, fileerlijnen, spoelmachines, transportlijnen, we maakten dat allemaal.’

Map Grisnich stopt in 1989. Zijn zoon Berend wordt aandeelhouder en algemeen directeur. De zwager van Map, Berend van Dijk, wordt financieel directeur. Lolke Wijnia wordt commercieel directeur, verantwoordelijk voor de verkoop en bedrijfsleiding. Het bedrijf is inmiddels gegroeid van achttien naar 65 medewerkers.

Tolsma komt in beeld

‘In 2004 ging ik met vroegpensioen, maar ben ik nog twee dagen, later drie dagen, blijven werken. Mijn taak was vooral om de verkoop te ondersteunen en de bedrijfsleiding te adviseren. Door gezondheidsproblemen van Berend Grisnich is dat weer vijf dagen geworden. Mij werd gevraagd de kar te trekken.’

‘In die periode is door Berend Grisnich het besluit genomen om het bedrijf te verkopen. Machinefabriek Grisnich was kerngezond en dit was in zijn visie een goed moment om de zaak over te doen, waarna het gezond kon worden voortgezet. Tolsma kwam toen in beeld. Bij beide bedrijven was er de overtuiging dat dit een win-win-situatie kon zijn. Het leveringsprogramma werd hierdoor uitgebreid. De eerste jaren na de overname verliepen moeizaam. De interim-manager die was aangesteld was vooral productiegericht, terwijl Grisnich juist klantgericht was. Die manager is na een jaar of twee vervangen.’ Lolke komt nog steeds af en toe bij Grisnich, om oud-collega’s te ontmoeten. ‘Het bedrijf functioneert, voor zover ik het kan overzien, nu prima. De twee bedrijven geven naar binnen en buiten het gevoel één bedrijf te zijn. Wat mij betreft: ga zo door!’

Telescoopband



WIJ ZOEKEN JOU!

Scan de QR code en
bekijk de vacatures!



Wat kun je verwachten?

- Een informele werksfeer in een hecht team
- Uitdagende projecten met zichtbare impact
- Ruimte voor persoonlijke ontwikkeling en opleiding
- Goede arbeidsvoorwaarden en doorgroeimogelijkheden
- Werken aan duurzame technologie voor de wereldwijde agrarische sector
- Een gloednieuw bedrijfspand en een inspirerende werkomgeving!
- En natuurlijk een goed salaris

‘WE HEBBEN GROTE STAPPEN GEZET EN STAAN ER NU OP ALLE TERREINEN HEEL GOED VOOR’

Met veel enthousiasme vertelt Frits Visser, CEO van Tolsma-Grisnich, over de ontwikkeling die het bedrijf heeft doorgemaakt. De CEO is een betrokken allround leider die zich met hart en ziel inzet om organisaties naar een next level te brengen. Hij is in die rol in de afgelopen decennia voor veel bedrijven actief geweest en werd in 2019 aangetrokken door Tolsma-Grisnich, onder meer om zijn senioriteit in te brengen in een relatief jong managementteam. Frits geeft niet alleen leiding aan dat managementteam, maar is ook direct verantwoordelijk voor de afdelingen HRM, R&D, juridische zaken, inkoop én het project de nieuwbouw. Daarnaast is hij ook het aanspreekpunt voor de stakeholders, zoals financiers, banken en aandeelhouders.

Groei en professionalisering

Een belangrijke taak voor Frits Visser was om bij te dragen aan meer groei, aan nog meer professionalisering. ‘Samen met Dim-Jan de Visser als commercieel verantwoordelijke man, Johan Wienen als CFO en Jarno Blokland als COO, hebben we Tolsma-Grisnich gerevitaliseerd. We hebben grote stappen gezet en staan er nu op alle terreinen heel goed voor.’

De lange reis naar het nieuwe pand

Met twee verouderde bedrijfspanden in Emmeloord hoef je geen bedrijfskundige te zijn om te weten dat een verhuizing naar één nieuw modern pand veel beter zou zijn voor Tolsma-Grisnich. Deze nieuwbouw stond vele jaren op de agenda in het MT. Het was een lange reis, die in de afgelopen zomer is geëindigd met de verhuizing naar het imposante gebouw aan de Cavalier op bedrijventerrein De Munt B in Emmeloord. Tolsma-Grisnich is nu ook op de werkvloer één bedrijf, met dezelfde cultuur, waar letterlijk en figuurlijk geen afstanden meer zijn. Klanten en medewerkers zullen dit in de komende jaren gaan merken.

Frits Visser somt de voordelen op die de nieuwe huisvesting met zich mee brengt. ‘Voor de klanten denk ik onder meer aan snellere levertijden, een betere service, een betere logistiek, meer multidisciplinaire samenwerking, meer innovatie, betere scholings- en demonstratiemogelijkheden. Kortom; een nog steviger basis voor een duurzame samenwerking.’

‘Wat betreft de medewerkers gaan we multidisciplinaire teams vormen, het beste van beide bedrijven naar bo-

ven halen. Daarnaast hebben we in deze hypermoderne accommodatie een meer huiselijke sfeer gecreëerd, die voor fijnere rustmomenten zorgt, meer sociale interactie, meer samenwerking. Medewerkers blijven in die sfeer graag voor ons werken, krijgen nog meer een gevoel van trots. Nieuwe medewerkers zullen zich eerder aanmelden. Dat merken we nu al.’

Het energieplein

State of the art is het energieplein, zoals Frits Visser dit noemt. ‘Met zonnepanelen, batterijen, generatoren en ons energiemanagementsysteem hebben we een state of the art-energieplein ontwikkeld. We voorzien groten-deels in onze eigen energie en hebben slechts een kleine aansluiting op het energienet. Heel praktisch in deze tijd van netcongestie.’

En dan tot slot. ‘Tijdens onze open dag genieten wij van alle belangstelling en laten wij ons nieuwe bedrijfspand met trots zien. En daarna gaan we weer keihard voor onze klanten aan de slag.’

Frits Visser





DIM-JAN DE VISSER OVER DE VERHUIZING
NAAR HET NIEUWE PAND

‘TOLSMA-GRISNICH IS WEER HELEMAAL KLAAR VOOR DE TOEKOMST’

‘Fantastisch dat we eindelijk in ons nieuwe en ruime bedrijfspand zitten. Het is hier fijner werken voor alle collega’s, we kunnen als bedrijf efficiënter opereren en we hebben een nog steviger basis voor verdere groei van onze onderneming.’ DGA Dim-Jan de Visser (48) is blij dat de verhuizing na zo’n vijf jaar voorbereiding eindelijk is gerealiseerd.

De directeur-grotaandeelhouder weet waar Tolsma-Grisnich vandaan komt. De boerenzoon uit de Noordoostpolder werkte, als vakantiewerker, in 1996 al voor Tolsma. In 2000 kwam hij in vaste dienst van, wat toen nog Netagco-Tolsma heette. In 2003 was er een management buy out, in 2007 de overname van Grisnich, waarna Dim-Jan de Visser in de jaren daarna

de aandelen van Tolsma-Grisnich overnam. De focus van Dim-Jan als DGA lag vooral op het bevorderen van de export. Hij woonde zelf met zijn gezin onder meer in Duitsland en de Verenigde Staten en heeft klanten in vele tientallen landen bezocht en geholpen. Dim-Jan kent Tolsma-Grisnich, kent de thuismarkt Nederland en weet wat er in de wereld speelt.

Equipment, kennis en kunde

Waar staat Tolsma-Grisnich anno 2025? ‘We hebben in de afgelopen decennia een positieve ontwikkeling doorgemaakt. Tolsma-Grisnich biedt, wereldwijd, totaaloplossingen voor akkerbouwers, logistieke bedrijven in de agrarische sector en de fritesindustrie. Denk aan machines om aardappelen, wortelen of uien in te schuren,

te reinigen, te sorteren en uiteraard aan bewaar-
techniek. We richten ons op alles wat er binnen de schuren
van onze klanten nodig is. Wat we leveren is niet alleen
equipment, maar vooral ook kennis en kunde. Waar het
uiteindelijk allemaal om draait is dat onze klanten, waar
ook ter wereld, daarmee zoveel mogelijk geld kunnen
verdiene.

Van A tot en met Z

Tolsma-Grisnich is, met Nederland als krachtige thuis-
markt, actief in meer dan honderd landen, in alle wereld-
delen. Dat is en blijft een enorme uitdaging. In elk land is
de cultuur anders, zijn de omstandigheden anders, zijn
de vragen anders. Zie ook het verhaal van de export-
managers. Maar Tolsma-Grisnich heeft unique selling
points. Dim-Jan de Visser: 'Tolsma-Grisnich is in onze
branche het enige bedrijf ter wereld dat complete pro-
jecten levert. Van de besturingssoftware, de machines,
de bekabeling, ventilatie tot en met het engineeren van
een installatie, afgestemd op de specifieke vraag van de
klant. We leveren en doen alles, van A tot en met Z.'

Partners

Tolsma-Grisnich werkt in veel projecten al vele jaren
samen met betrouwbare partnerbedrijven, waarvan
sommige ook in Emmeloord gevestigd zijn. 'Emmeloord
is als het gaat om akkerbouw en aanverwante agrari-
sche industrie een bijzondere plaats', stelt Dim-Jan de
Visser. 'Nergens ter wereld vind je zo'n concentratie aan
bedrijven die wereldwijd actief zijn in het telen, bewaren
en verwerken van aardappelen en andere akkerbouw-
producten. World Potato City wordt Emmeloord regelma-
tig genoemd.' En dan met een glimlach: 'Ik kom op veel
plekken in de wereld en daar denken ze vaak dat Emme-

loord, omdat er van daaruit zoveel aardappelbedrijven
de wereld intrekken, een hele grote stad is, of een land.'

De toekomst

Als Dim-Jan de Visser in de toekomst kijkt, ziet hij vooral
veel kansen. 'De verwachting is dat de wereldbevolking
in de komende twintig jaar met twee miljard mensen zal
toenemen. Al deze mensen moeten uiteraard eten. En
dan staat de aardappel er wereldwijd goed op, met zijn
hoge voedingswaarde en relatief lage kosten. Uiteraard
zullen klimatologische veranderingen en geopolitieke
ontwikkelingen invloed hebben op onze markten. Maar
één ding is zeker: ook in de toekomst zullen we voor onze
klanten de optimale oplossing creëren voor het hoogste
rendement.'

Vanuit het nieuwe pand

Dat doet Tolsma-Grisnich met ingang van deze zomer
dus vanuit het prachtige nieuwe pand aan de Cavalier
op Bedrijventerrein De Munt B bij Emmeloord. Dim-Jan
de Visser: 'De medewerkers hebben hier meer comfort,
meer ruimte. Onze beide vestigingen, voorheen Tolsma
en Grisnich, werken nu eindelijk samen onder één dak.
Veel efficiënter uiteraard. Met dezelfde groep mensen
kunnen we meer doen. En voor onze klanten bieden we
betere faciliteiten als het gaat om training en opleiding.'
'Als leiding blijven we ons uiterste best doen om een fijne
werksfeer te creëren. Onze cultuur is er een van niet zeu-
ren, maar doen. Problemen lossen we snel en zo goed
mogelijk op. Samen met collega's, in een familiere sfeer.
En, dat benadruk ik, er mag gelachen worden. Plezier in
het werk is zo belangrijk! Onze klanten weten dit van ons
en mogen nog meer van ons verwachten. Tolsma-
Grisnich is weer helemaal klaar voor de toekomst.'





Erwin van den Berg, Jan van Maldegem, Vincent Hofstee

EXPORTMANAGERS VINCENT HOFSTEE EN ERWIN VAN DEN BERG

ACTIEF IN DE MEEST BIJZONDERE LANDEN

De exportmanagers Vincent Hofstee en Erwin van den Berg vliegen voor Tolsma-Grisnich heel de wereld over. Vincent reist veel naar Noord-Amerika, Frankrijk en Afrika. Erwin ontmoet zijn klanten in landen als Turkije, China, India en Japan. Ze geven in elk land antwoorden op de meest bijzondere vragen, zorgen voor oplossingen voor vaak complexe problemen. In vrijwel elk land hebben ze te maken met andere culturen en gewoonten. Als commerciële diplomaten onderhouden ze hun relaties en realiseren ze van A tot Z projecten voor Tolsma-Grisnich.

Erwin en Vincent hebben, voordat ze (beiden in 2012) bij Tolsma-Grisnich in dienst kwamen, in de keuken gekeken bij diverse andere bedrijven. Erwin zat in de verkoop van apparatuur voor fritesproducenten. Vincent werkte, na een loopbaan in het leger, in een commerciële functie voor een bedrijf in logistieke systemen en service. Hoe kijken ze, met al hun ervaring, anno 2025 naar hun huidige werkgever? 'We leveren alles zelf, of begeleiden alles zelf. En dat met de beste kwaliteit, gericht op de specifieke vraag', stellen ze eensgezind.

Vertrouwen winnen, in andere culturen

Een belangrijk deel van hun werk, zo komt uit hun verhaal naar voren, is het winnen en behouden van het

vertrouwen van hun klanten. Dat is niet altijd eenvoudig. Erwin vertelt over zijn ervaringen in India. 'Daar stellen mijn relaties soms vragen tot in detail, over de bouten in de installaties bijvoorbeeld. Dat doen ze om erachter te komen of je verstand van zaken hebt. In India vragen ze ook naar je relaties. Ze vinden het belangrijk wie je kent en of je gezamenlijke relaties hebt. Het liefst op een zo hoog mogelijk niveau.'

Vincent is onder meer actief in Afrika. 'In Oost-Afrika werk je in voormalige Engelse koloniën. In West-Afrika zijn het voormalige Franse koloniën. Daarvan vind je iets terug in de lokale cultuur. In Zimbabwe werk ik vaak samen met blanke nakomelingen van boerenfamilies. Het winnen

van het vertrouwen gaat overal op een andere manier. Wat overal in Afrika het geval is, is dat je bij ontmoetingen eerst gaat ontspannen. Je praat over koetjes en kalfjes, voordat het uiteindelijk zakelijker wordt. En wat je ook moet weten als je in Afrika werkt, is dat er een strakke hiërarchie is. Uiteindelijk is het één man aan de top die beslist of een project wel of niet doorgaat. Niet zelden zit ik bij ministers aan tafel.'

Erwin herkent dit wel. In Azië is dit in grote lijnen ook zo. Al zijn ze in China juist weer heel erg zakelijk. Hij heeft nog een voorbeeld van een voor Nederlanders bijzondere gewoonte. 'In Nederland kun je in een taxi wel eens naast de taxichauffeur gaan zitten. In Afrika en Azië doen ze dit niet. De taxichauffeurs en anderen voelen zich daar heel ongemakkelijk bij. Je moet afstand houden. En als je achterin zit ben je belangrijker, vooral als je schuin achter de taxichauffeur zit.'

Dat zijn enkele culturele aspecten van het internationaal zakendoen. Uiteindelijk gaat het over de projecten, meestal de bouw en inrichting van grote bewaarloodsen. Als de offerte op tafel ligt, begint het spel. Erwin: 'Meestal bladeren de relaties snel door naar de laatste pagina's. Jullie zijn de duurste, hoor ik dan vrijwel altijd.'

Topkwaliteit

Vincent: 'Maar onze kracht is dat we topkwaliteit leveren van bewaren tot en met verwerken, in equipment, adviezen en begeleiding. Samen met andere partners, zoals aardappelhandelshuizen, zorgen we voor het realiseren van een project, van A tot en met Z. Met beter pootgoed kunnen we bijvoorbeeld opbrengsten verhogen. En daarna kunnen we bewaarverliezen fors verminderen. De kunst is ook om, voordat je een lang traject ingaat, al in te schatten of de initiatiefnemers echt serieuze plannen hebben. Soms nodig ik ze uit om naar Nederland te komen. Uit het feit dat ze wel of niet komen kun je al veel afleiden.'

Potato Business School

Jan van Maldegem, bestuurslid én docent van de Potato Business School Emmeloord, schuift ook aan. 'De Potato Business School is voor onze commerciële mensen ook

interessant. Ze nemen die regelmatig mee in de onderhandelingen. Ze bieden als het past een week Potato Business School aan, op kosten van Tolsma-Grisnich. Hun klanten zijn razend enthousiast als ze geweest zijn. Over wat ze leren en wat ze zien in ons bedrijf en bij andere bedrijven. Dat is goed voor hun kennis, goed voor onze relatie en goed voor het bedrijfsleven in Emmeloord.'

Financiering

De financiering van de Tolsma-Grisnich-projecten gaat uiteraard zelden vanzelf. In China is het altijd de overheid die daarover beslist. In Afrika zijn het meestal particuliere investeerders die projecten realiseren. Ze komen vaak uit andere sectoren. Vincent: 'Dit zijn ondernemers die willen weten hoe ze met hun geïnvesteerde vermogen het meeste geld kunnen verdienen. Van de landbouw weten ze soms helemaal niets.' Erwin: 'Je kunt het je in Nederland nauwelijks voorstellen, maar ik heb zelfs een keer de vraag gekregen of aardappelen aan een boom groeien.'

Soms werken Erwin en Vincent jaren aan projecten. Vincent: 'In Senegal hebben we na vijf, zes jaar voorbereiding een project, met de Rabobank als financier, moeten afblazen. De Nederlandse overheid ging hier uiteindelijk als kredietverzekeraar niet in mee.'

Risico's

Het werk van de exportmanagers van Tolsma-Grisnich is niet zonder risico. Erwin: 'Ik zat in een vliegtuig dat over Oekraïne naar Azië vloog. Een dag later werd de MH17 boven dat land neergeschoten.' Vincent: 'Ik zat in een hotel in de hoofdstad van Mali. Een week later was daar een terroristische aanslag.'

Maar Erwin en Vincent zijn voorlopig nog niet uitgevlogen. Er zijn nog zoveel kansen, nog zoveel gebieden in de wereld waar projecten gerealiseerd kunnen worden. Erwin: 'In Zuidoost Azië wonen vier miljard mensen. Net zoveel als in de rest van de wereld.' Vincent tot slot: 'En overall eten ze frites, chips en andere aardappelproducten.'

Bulkbewaring aardappelen



TOLSMA EN GRISNICH

1887 - 1913

Sjoerd Auke Tolsma begint in Berlikum een winkel in tabakswaren. Zijn zoon Pieter Sjoerd Tolsma neemt in de loop der jaren de werkzaamheden over.

1914

Pieter Sjoerd Tolsma heeft een pand gekocht in St. Annaparochie en richt Technisch Bedrijf Tolsma op.



1929

Verhuizing naar een nieuw pand in St. Annaparochie. Het is een woonwinkelpand en tot het assortiment behoren nu ook elektrische huishoudelijke apparaten.

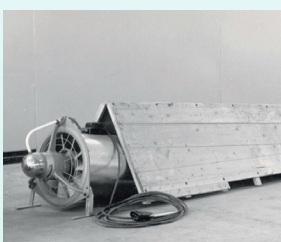


1946

Zoon Auke neemt het bedrijf over van zijn vader Pieter Sjoerd. Zijn vrouw Baukje bestiert de winkel terwijl Auke zich toelegt op de aanleg van elektra bij boeren in de omgeving.

BEGIN JAREN 50

Auke wordt gevraagd door klanten 'iets te bedenken' om aardappelen beter te bewaren. Tot die tijd werden aardappelen buiten in de bult bewaard. Hij ontwikkelt de later alom beroemde driehoekkanalen en een automatische luikenbediening.



1968

Auke Tolsma wil uitbreiden. Tegenwerking van de gemeente doet hem besluiten te verkassen naar de Havenstraat in Emmeloord. De winkel wordt gesloten. De elektrawerkzaamheden worden voortgezet door twee monteurs.



1980

De zonen van Auke en zijn vrouw Baukje, Cees en Piet, zijn na hun opleiding en stage ook in het bedrijf werkzaam. Auke (intussen 60 jaar) vindt het tijd om het iets rustiger aan te doen. Cees en Piet Tolsma nemen het bedrijf over. Auke blijft als commissaris nog jarenlang betrokken bij het bedrijf.

Het kantoor- en fabriekspand aan de Havenstraat barst uit zijn voegen en er wordt besloten tot nieuwbouw. Het bedrijf verhuist naar de Fabrieksweg in Emmeloord.



1981

Dat Auke Tolsma een pionier is en zijn tijd ver vooruit, blijkt wel uit het feit dat hij in 1981 een windmolen aan de Fabrieksweg laat bouwen voor eigen energievoorziening.



1982

Nederland wordt te klein en in Bad Fallingbostel wordt Tolsma Lagerungstechnik opgericht. Van daaruit wordt geheel Duitsland bediend.

1989

De eerste grote buitenlandse projecten dienen zich aan. In Rusland worden twee grote projecten gerealiseerd en ook in China wordt een grote bewaarplaats ingericht.



1990

De grote projecten stapelen zich op, echter Tolsma richt zich tot die tijd alleen op ventilatie. De mechanische koeling wordt steeds uitbesteed aan derden. Om hier meer grip op te hebben wordt P.S. Koeltechniek in Deventer overgenomen. Vanaf nu levert Tolsma alles vanuit eigen huis.

1998

Tolsma Techniek wordt overgenomen door (Netherlands Agriculture Companies, Netagco) een holding met een groot aantal bedrijven, zowel in de akkerbouw als in de weidebouw. De gebroeders Tolsma blijven eerst aan als directeur.

2003

De Netagco Holding gaat ten onder. Tolsma Techniek gaat in afgeslankte vorm verder door een management buy out en wordt Tolsma Techniek Emmeloord b.v.

Oprichting Tolsma Rusland. Na vele jaren een kantoor te hebben gedeeld met Agrico en Bejo Zaden, gaat Tolsma nu op eigen kracht verder met een eigen kantoor en eigen personeel.

2007

Tolsma neemt machinefabriek Grisnich - sorteermachines en bunkerinstallaties voor aardappelen en uien - over. Nu kunnen ook totaalprojecten worden aangeboden, wat vooral in de processing industrie verlangd wordt.

2010

Tolsma groeit uit zijn jas. Er wordt een grote bedrijfshal bijgebouwd en er verrijst een nieuw kantoor aan de voorkant.



2014

Overname van Samro, een Zwitserse producent van stenen- en kluitenscheiders. Dit is van groot belang voor de verwerkers en de grote aardappeltelers. Het uitzoeken van kluiten is altijd een tijdrovende bezigheid, waar vaak geen personeel voor gevonden kan worden.

2015

Oprichting Tolsma USA. Dim-Jan de Visser gaat voor een half jaar met het hele gezin naar Amerika om deze zaak op poten te zetten.

2016

Overname van Farm Electronics, een branchegenoot uit het Verenigd Koninkrijk. Dit bedrijf had een beperkte productiecapaciteit, maar nu kan Tolsma vanuit Emmeloord bijspringen waardoor men geen 'no' meer hoeft te verkopen.

2017

Dim-Jan de Visser krijgt een meerderheidsbelang in Tolsma-Grisnich en samen met Participatiemaatschappij Wadinko nemen ze de aandelen over van de families Goos, De Visser en Van Hooijdonk.



2018

Oprichting Tolsma-Grisnich Australië. Maarten van Delden gaat met het hele gezin naar 'Down Under' om zowel Australië als ook Nieuw-Zeeland onder zijn hoede te nemen en op te bouwen.

2018

Na jarenlang gewerkt te hebben met een agent en losse installateurs, krijgt Tolsma-Grisnich in Frankrijk een eigen kantoor, eigen verkopers en vaste monteurs voor de installatiewerkzaamheden.

2018-2021

Om nog meer structuur binnen de verschillende bedrijven te krijgen worden Tolsma en Grisnich nu ook juridisch samengevoegd. Voortaan is de officiële naam Tolsma-Grisnich en is het één bedrijf.

GRISNICH GROOT GEWORDEN MET MAATWERK

In **1963** richt Marius Grisnich Machinefabriek Grisnich b.v. op in Emmeloord. In een hal van 300 m² maakt hij silo's voor veehouderij- en pluimveebedrijven. Spoedig volgen er transportwerktuigen voor de aardappelen- en uienbranche.

Oprichter Marius Grisnich is een voorloper op het gebied van transportwerktuigen voor de aardappelen- en uienbranche. In de zeventiger jaren is Grisnich een bepalende leverancier van complete installaties voor het lossen, reinigen, sorteren, transporteren en opslaan van los gestort product. Met deze klantspecifieke machines en installaties verwerft hij een sterke positie in de mondiale aardappel- en uienverwerkende branche.

Marius (Map) Grisnich (1929-2015) was een echte uitvinder. Hij heeft de valbreker (vouwchute) uitgevonden, waar ook een patent op was, verleend in Nederland (**1976**), maar ook in de USA. Ook is de (kuubs)kistenkantelaar in de tweede helft van de jaren '70 een uitvinding van Grisnich.

De productie van machines voor de aardappelbranche vormt inmiddels de belangrijkste activiteit. Daarnaast stromen klanten uit de visserijbranche toe.



2024

Tolsma-Grisnich neemt de optische sorteerders Optica Q en CS van Invaro op in het leveringsprogramma.

Tolsma-Grisnich start met de bouw van een nieuwe fabriek, die in de zomer van 2025 volledig operationeel zal zijn. Opnieuw een mijlpaal in de rijke geschiedenis van het bedrijf.



In **1968** betreft Grisnich een grotere bedrijfshal.

In **1977** bouwt Grisnich een nieuw bedrijfsgebouw aan de Constructieweg 2 in Emmeloord. Hier groeit de onderneming verder uit tot haar huidige leverprogramma van klantspecifieke machines en installaties.

In **1989** volgt Berend Grisnich zijn vader op als directeur. De eerste telescoopband en het eerste boeksorteersysteem zien het levenslicht en de bedrijfsoppervlakte groeit uit naar 12.500 m².



In **2007** wordt Tolsma Beheer b.v. uit Emmeloord de nieuwe eigenaar. Het marktsegment voor de visserij wordt afgestoten en later ook de boeksorteersystemen.

AL 52 JAAR EEN HECHTE SAMENWERKING
TUSSEN ONDERNEMERSFAMILIE KAMPER UIT
CANADA EN TOLSMA-GRISNICH

‘TOLSMA-GRISNICH LUISTERT, DENKT MEE EN KOMT MET GOEDE OPLOSSINGEN’

De relatie tussen de Canadees-Hollandse ondernemersfamilie Kamper uit Canada en Tolsma-Grisnich bestaat al 52 jaar! Toen de Kampers nog in de Haarlemmermeer als akkerbouwers actief waren, verzorgde Tolsma al de ventilatietechniek in een bewaarschuur. Anno 2025 is de familie Kamper gevestigd in Lethbridge in Zuid-Alberta en ook daar levert Tolsma-Grisnich (een inmiddels veel breder pakket) producten voor het flink gegroeide bedrijf. De kennis, ervaring en cultuur van Tolsma-Grisnich is het cement van de relatie die als een bouwwerk staat. ‘Tolsma-Grisnich luistert, denkt mee en komt met goede oplossingen’, zeggen de broers Martien, Pieter en Henk Kamper eensgezind.

Vader Kees kan zich nog herinneren dat Auke Tolsma, de vader van Cees en Piet, het erf van de boerderij in de Haarlemmermeer opreed. ‘Hij leverde een schakelpaneel voor onze aardappelbewaarplaats, waar we toen 500 ton aardappelen bewaarden. Daarna werden wij, onder meer met de Digistore bewaarcomputer, goed geholpen door Harry Goos en later Sicco Zijlstra. Ze legden goed uit hoe wij de techniek het beste konden inzetten. Daarnaast was en is de after sales van Tolsma-Grisnich ook zeer goed.’ Omdat de uitbreidingsmogelijkheden in de Haarlemmermeer beperkt waren, en Kees drie opvolgers had, besloot de familie om te verhuizen naar het westen van Canada, in de schaduw van de Rocky Mountains.

Oplossingsgericht

Ook daar werd Tolsma-Grisnich ingeschakeld, want ook daar werden bewaarschuren gebouwd. De omstandig-

heden om te telen en te bewaren zijn in Zuid-Alberta echter heel anders dan in Nederland. De winters zijn extreem koud. Er zijn nachten dat het veertig graden vriest! En het klimaat is er extreem droog. Peter: ‘Wij hebben moeten leren om hier onze producten te telen en te bewaren. Dat gold ook voor Tolsma-Grisnich. Dim-Jan de Visser is regelmatig geweest voor de bewaar-techniek en later is Arnoud Hekkert onze adviseur voor de verwerkingslijnen geworden. Tolsma-Grisnich is zeker niet de goedkoopste, maar het mooie van hen is dat ze luisteren, meedenken en met goede oplossingen komen.’ ‘De kracht van Tolsma-Grisnich is ook’, vult Henk aan, ‘dat ze al vijftig, zestig jaar onderzoek doen en ervaringen hebben, in heel de wereld. Van daaruit ontwikkelen ze verder.’





Het is niet alleen de bewaarstechniek die vanuit Emmeloord naar Canada wordt gebracht, de schuren zijn ook gevuld met transportbanden, sorteerlijnen, afwegers, verpakkingsmachines. De familie Kamper praat niet graag over de grootte van hun bedrijf en de uitbreidingen die er bijna jaarlijks zijn, maar heel in het kort bestaat het familiebedrijf nu uit een bedrijf dat pootaardappelen produceert, een bedrijf dat eigen tafelaardappelen wast, sorteert en verpakt en een bedrijf dat andere akkerbouwgewassen teelt. Dat alles op een zeer grote schaal.

Plannen

Plannen zijn er in de ondernemersfamilie altijd, verzekert Henk. Er zijn gedetailleerde tekeningen voor de bouw van een bewaarplaats. Daarin is een verwerkingslijn gepland, met deels bestaande apparatuur die is overgenomen van andere lijnen en gebouwen. Optische sorteersers worden daarin geïntegreerd. 'Daarna ligt de grootste groeispurt in ons bedrijf achter ons. De kern van onze bedrijfsvoering in deze fase is vooral verbeteren, optimaliseren, meer waarde creëren met onze producten, rendementsverhoging', vat Kees heel kort samen.

Tolsma-Grisnich, met name Arnoud Hekkert, speelt daarin een belangrijke rol. 'Arnoud heeft zijn eigen werkplek in ons bedrijf als hij ons bezoekt', lacht Kees. 'Zo vertrouwd zijn we met elkaar.' Peter: 'Samen met hem bespreken we onze plannen. Wat is er mogelijk? Wat is verstandig? Wat voor scenario's kunnen we bedenken. De mannen van Tolsma-Grisnich hebben altijd een open mind. Vaak zijn technieken in Europa innovatiever, maar is Noord-Amerika beter in robuuste grootschaligheid. Samen met Tolsma-Grisnich zijn we altijd op zoek naar het beste van twee werelden. Ze zijn voor ons de ideale partner.'





HENRIËT MEIJER, DE ENIGE VROUW
OP DE AFDELING SERVICE,
ONDERHOUD EN INSTALLATIES

DE KONINGIN VAN DE BUITENDIENST

De koningin van de buitendienst. Zo luidt de bijnaam van Henriët Meijer (25). 'Waarschijnlijk omdat ik de enige vrouw ben op de afdeling service, onderhoud en installaties', zegt Henriët vrolijk.

In haar middelbare schoolperiode was Henriët, woonachtig in Kuinre, nog zoekende. Wat vind ik leuk? Wat past bij mij? Het werd elektrotechniek op het ROC in Emmeloord in de vorm van een BBL-opleiding. Dus: vier dagen werken en één dag naar school. Haar werkplek werd zo'n zeven jaar geleden Tolsma-Grisnich. 'Mijn vader is een kennis van Nico Liefthing van Tolsma-Grisnich. En toen die hoorde dat ik elektrotechniek deed, zei hij meteen; dan heb ik een stageplek voor haar!'

Henriët begon op de afdeling panelenbouw. 'Toen noemden mijn collega's me de panelenprinses.' Nu werkt ze dus, met zo'n 25 collega's, op de afdeling service, onderhoud en installaties. Ze trekt regelmatig het land in, en soms ook België, met name om nieuwe bewaarloodsen te installeren voor akkerbouwers, soms akkerbouwers te helpen met storingsen in hun bewaarloodsen, of om gewoon onderhoud te plegen aan de installaties. Leuk en afwisselend werk, vindt ze. 'Elke boer is anders, elke klus is anders en elke dag leer ik weer wat bij. Ik heb inmiddels al zoveel ervaring, dat ik vrijwel elk probleem kan oplossen. Kom ik er niet uit, dan bel ik een van mijn collega's en los ik het alsnog op.' Henriët komt graag bij de boeren. 'De meesten zijn zeer

gastvrij. Je zet één stap binnen en je hebt al een kop koffie voor je staan. Het onderhoudswerk vind ik iets minder. Dat is wat eentoniger. Af en toe werk ik bij Tolsma-Grisnich op het bedrijf om nieuwe schakelpanelen te bouwen. Ook leuk.'

Fijne collega's

Dat Henriët de enige vrouw is op haar afdeling stoort haar helemaal niet. 'Nee hoor. Iedereen is juist aardig en extra behulpzaam. Vaak word ik geholpen als ik iets zwaars moet tillen. Ik heb fijne collega's.'

Het interview met Henriët vindt plaats voor 'de grote verhuizing', een gebeurtenis waar Henriët lang naar heeft uitgekeken. 'Het lijkt me fijn om samen met alle collega's onder één dak te zitten. Soms werkte ik aan een machine bij Grisnich en moest ik terug naar Tolsma om mijn gereedschap op te halen. Heel vervelend. Daar zijn we nu vanaf. Eindelijk samen.'

Henriët droomt soms voorzichtig over de toekomst. 'Ik werk nu vier dagen in de week, van maandag tot en met donderdag. De werktijden zijn soms onregelmatig. Als mijn vriend en ik een kind mogen krijgen, dan wil ik graag op kantoor werken. Daar zijn de werktijden regelmatiger. De werkvoorbereiding lijkt me heel leuk.'



IBRAHIM BANGURA

‘IK HEB FIJNE COLLEGA’S’

Trots loopt Ibrahim Bangura door de hal waarin hij elke dag aan het werk is. Hij legt uit wat hij achter de verschillende machines doet, hoe ze werken en hoe ze soms minder goed werken. ‘Deze oude machine is aan vervanging toe. Gaat gebeuren als we verhuizen.’ Vlotjes communiceert hij met zijn collega’s die in de buurt zijn. ‘Ik heb aardige collega’s. Mede daarom vind ik het zo fijn om voor Tolsma-Grisnich te werken.’

Sierra Leone

Ibrahim vluchtte zo’n 25 jaar geleden van Sierra Leone in West-Afrika naar Nederland. In zijn geboorteland woede een hevige burgeroorlog. In Nederland kreeg Ibrahim asiel en hij vestigde zich in Emmeloord. ‘In Emmeloord moest ik naar school. Ik wilde automonteur worden, maar daarvoor was geen plek. Ik kreeg een metaalopleiding op het ROC. Ik had geen keuze, maar vond het prima, wilde gewoon aan het werk. Mijn eigen geld verdienen.’ Na een stage bij Autosloperij Chaos en enkele banen, belandt Ibrahim in mei 2007 bij Grisnich. ‘Ik deed en doe eigenlijk van alles. Eerst werkte ik op de afdeling service, hier in het bedrijf en soms bij klanten. Toen bleek dat ik allergisch was voor stof en chemische middelen. Als ik bij een klant was, was ik de hele dag aan het niezen. Dat was niet fijn. Nu werk ik op diverse afdelingen. Net waar ze me nodig hebben.’ Ibrahims leidinggevende Martin loopt even langs. ‘Ibrahim is een fijne collega, die heel zelfstandig kan werken.’

Privé heeft de Nederlandse-Afrikaan zijn draai ook gevonden. ‘Ik woon op een flat in Emmeloord, niet ver

van mijn werk. Bij voetbalvereniging Flevo Boys train en begeleid ik een jeugdteam, met veel leuke jongens in het team. In het weekend ben ik ook vaak in Almere, waar ik landgenoten van mij ontmoet.’

Verhuizen

Op de vraag of hij veel zin in het nieuwe gebouw te gaan werken, kijkt Ibrahim bedenkelijk. ‘Ik weet het niet. Hier is alles bekend. En als we aan het lunchen zijn hebben we een prachtig uitzicht over de drukke weg die hier langs loopt. Maar misschien is het in het nieuwe gebouw nog leuker.’

Ibrahim geeft tot slot aan dat hij geen grootse plannen voor de toekomst heeft. ‘Kantoorwerk is niets voor mij’, lacht hij. ‘Mijn huidige werk bevalt me goed. Ik ga niet weg voor een beetje meer salaris. Geld is niet het belangrijkste. Ik wil graag bij Tolsma-Grisnich blijven werken.’



MAARTEN EN JAN-LEEN VAN NIEUWENHUIJZEN
UIT NIEUWE-TONGE

‘DE MENSEN VAN TOLSMA-GRISNICH STAAN ALTIJD VOOR ONS KLAAR’

Rustig en bescheiden vertellen Maarten (33) en Jan-Leen (24) van Nieuwenhuijzen uit Nieuwe-Tonge hun verhaal over de samenwerking met Tolsma-Grisnich. Het is beslist niet hun hobby om in de belangstelling te staan. Maar op aandringen van Arjan van Hassel, hun bewaaradviseur, doen ze dit toch maar een keer. ‘Want hij staat ook altijd voor ons klaar.’

Het familiebedrijf Van Nieuwenhuijzen kreeg vorm toen de opa van Maarten en Jan-Leen het bedrijf van zijn oom en tante overnam, een akkerbouwbedrijf met mestkoeien. Leen, de vader van de broers, begon met de teelt van

spruiten. Het bedrijf groeide. Het vee werd van de hand gedaan. Het areaal aardappelen en uien nam toe. Ook werd met de teelt van tulpenbollen begonnen.

Tolsma komt in beeld

Voor de opslag van producten moesten er bewaarcellen komen. Leen zocht contact met Tolsma in Emmeloord, waar hij al eens ventilatoren had gekocht, en kreeg verkoper Harry Goos op bezoek. Maarten: ‘Wij weten niet precies hoe dit allemaal is verlopen. Maar wat wij hoorden is dat Harry Goos de techniek en de kennis leverde. Mijn vader heeft veel van hem geleerd.’

De firma Van Nieuwenhuijzen bleef groeien. Regelmatig werd er weer geïnvesteerd in een nieuwe bewaarloods, waarin ook weer de techniek van Tolsma-Grisnich werd geïnstalleerd. Arjan van Hassel, opererend vanuit de TG-vestiging in Steenberg, is al weer vele jaren de bewaaradviseur van de ondernemers in Nieuwe-Tonge. 'De producten van Tolsma-Grisnich zijn van een goede kwaliteit, maar de rol van Arjan is zeker zo belangrijk', benadrukt Maarten. 'Hij heeft veel kennis en wij kunnen hem altijd bellen. Ook 's avonds of 's weekends als dat nodig is. Er zijn zelden problemen, maar als dat een keer het geval is, dan wordt dat snel opgelost. Dat is voor ons heel belangrijk.'

De condensdroger

Dan komt het verhaal naar voren over de condensdroger van Tolsma-Grisnich, die ze een aantal jaren geleden op advies van Arjan hebben aangeschaft. Maarten: 'Met deze condensdroger kunnen we uien die pas gerooid zijn en nog groen zijn snel drogen en een mooie gele kleur geven. Dit systeem heeft meer capaciteit dan de kachels en werkt sneller. Met deze condensdrogers drogen we overigens ook tulpenbollen.' Nadrukkelijk noemen de gebroeders ook Bart Hoogeveen. Jan-Leen: 'Bart heeft ons geholpen met het condensdrogen en is ook specialist als het gaat om bollenbewaring.'

In 2024 voltrok zich in de familie Van Nieuwenhuijzen een drama. Leen, nog maar 63 jaar oud, kwam na een ongeluk te overlijden. Het volle gewicht van de bedrijfsvoering kwam daardoor ineens te liggen op de schouders van Maarten en Jan-Leen. Samen met moeder José en zus Lianne zetten ze het bedrijf voort.

Achter de woning en de kantine aan de Armenweg 2 zien

we een groot erf in een U-vorm, met schuren. Maarten en Jan-Leen lopen relaxed over hun terrein en vertellen wat er allemaal in die schuren gebeurt aan verwerking en bewaring van producten. Ze bewaren aardappelen, uien en tulpen, zowel los gestort, als in kisten. Ondanks dat er dit jaar een nieuwe bewaarschuur is opgeleverd, zitten alle bewaarcellen al weer vol, vertellen de jonge ondernemers.

Nieuwe grote bewaarschuur

Het plan voor de nieuwste bewaarschuur ontstond een paar jaar geleden. De bouw vond plaats aan de overkant van de weg, op een erf dat ook eigendom van de familie is. Dit jaar is deze opgeleverd, mét de nieuwste bewaartechniek. Arjan speelde in het bouwteam een belangrijke rol als adviseur.

Vervelend is dat dit nieuwe bedrijfspand nog geen grootverbruikersaansluiting heeft weten te krijgen. Dit vanwege de netcongestie. De tulpen kunnen wel worden gedroogd, met ventilatoren en kachels. Maarten en Jan-Leen zullen nog een periode met deze riemen moeten roeien.

De familie heeft een zwaar jaar achter de rug. Samen met hun trouwe werknemers hebben ze de schouders eronder gezet om het bedrijf zo goed mogelijk voort te zetten. De oudste werknemer is 78 jaar! Hij was al in dienst van grootvader Van Nieuwenhuijzen.

Over de toekomst van hun onderneming zijn de mannen kort. Jan-Leen: 'We moeten eerst in rustiger vaarwater zien te komen.' 'Niet dat we stil gaan vallen', voegt Maarten daar met een glimlach aan toe. 'Dat kan niet als onderneming. Als we een kans zien, dat kan het maar zo zijn dat we daar toch op inspelen.'



DE KRACHT VAN SAMENWERKING EN EMMELOORD-PROMOTIE

Twee keer per jaar, in juni en september, komen leergierige cursisten uit heel de wereld naar de Potato Business School Emmeloord om kennis te vergaren over de aardappel. 's Morgens is er een theorieles, 's middags bezoeken ze bedrijven. In Emmeloord is er immers een unieke concentratie van kennis en ervaring in de gehele aardappel-productieketen, zoals rassenkeuze, (pootgoed), kwaliteitsmanagement, bemesting, gewasbescherming, mechanisatie, bewaring en bedrijfsmanagement. In de Potato Business School Emmeloord delen die lokale bedrijven hun kennis en kunde.



Gangmaker Tolsma-Grisnich

Tolsma-Grisnich is een van de gangmakers van dit bijzondere project. Jan van Maldegem, productmanager van Tolsma-Grisnich, bestuurslid én een van de docenten, vertelt graag meer over de kracht van samenwerking en Emmeloord-promotie. Jan, boerenzoon uit de Noord-oostpolder, is in Wageningen opgeleid als wetenschapper, weet alles van landbouwtechniek en van het meten en regelen in de bewaartechniek. Hij is, naast zijn werk voor Tolsma-Grisnich, ook nog akkerbouwer.

Voordat we het over de Potato Business School hebben, wat is de rol van Jan als productmanager? 'Ik heb een rol tussen de ontwikkeling van de techniek en de verkoop. Daarnaast opereer ik op enkele andere fronten tussen afdelingen in. Ik volg feitelijk de hele keten in onze onderneming en vind dat razend interessant.'

Kennis overdragen

In de Potato Business School heeft Jan mede daardoor veel kennis over te dragen, over de theorie én de praktijk. Over de praktijk. Jan: 'Toen ik een tienjarig jongetje was hadden wij rot in de aardappelen die in de schuur lagen. Ik kan die aardappelen nóg ruiken en voel ook nog de

spanning die dit bij mijn vader en moeder gaf. Sindsdien weet ik wat het voor de boer betekent als een groot deel van zijn bedrijfskapitaal in de schuur ligt.'

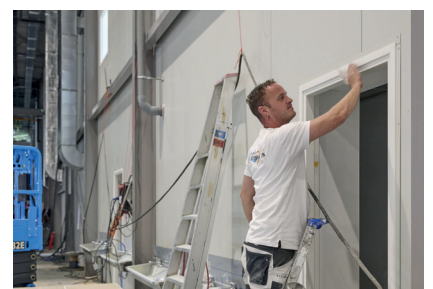
Voor het overbrengen van theoretische kennis staat Jan een morgen voor de groep. De bezoekers van de Potato Business School leren bijvoorbeeld hoe ze het gewichtsverlies van hun te bewaren aardappelen kunnen beperken.

De praktijk

's Middags gaat hij met de cursisten de praktijk in. 'Het kan zijn dat we een teler bezoeken, of een collega-bedrijf uit de Potato Business School. Afhankelijk van de vraag van de cursisten. We hebben hier in Emmeloord en omgeving natuurlijk veel interessante bedrijven. Extra leuk is dat je tussen cursisten nieuwe zakelijke relaties ziet ontstaan. Soms zelfs vriendschappen. Ze delen kennis, ontwikkelen nieuwe projecten. Of hebben het gewoon gezellig met elkaar.'

Tot slot: 'Onze Potato Business School is in 2012 opgericht. Sindsdien hebben we 350 cursisten gehad. Uit 75 landen! Dit initiatief heeft zich onomstotelijk bewezen!'

DE BOUW







De redactiecommissie, Femmy Meisner, Ronald Takes en Jan van Maldegem.

NAWOORD

U bent als lezer aan het einde gekomen van dit magazine 'Gebouwd op lef en innovatie'. Deze uitgave hebben we, samen met tekstschrijver Huib van der Wal, met veel plezier gemaakt.

Dit magazine begon met een idee. En werd vele maanden later een prachtige kleurrijke uitgave. Waarin we het verleden, heden en de toekomst van Tolsma-Grisnich verhalend weergeven. De verhalen van de in dit magazine naar voren geschoven collega's en relaties vormen ook de verhalen van vele andere collega's en relaties. Wij realiseren ons als werknemers van Tolsma-Grisnich heel goed dat we voor een bijzonder bedrijf mogen werken. De verhalen in deze uitgave onderstrepen dat.

Ook de bouw van ons nieuwe bedrijfspand begon met een idee en werd later uitgewerkt tot een plan, een ontwerp. En uiteindelijk werd dat een prachtig gebouw, pal naast de A6, met een geweldige uitstraling. De realisering van de bouw duurde uiteraard iets langer dan het maken van ons magazine. Maar nu hebben we de ruimte en faciliteiten om ons werk nog beter en met nog meer plezier te doen.

Wij hopen dat u heeft genoten van de verhalen en foto's in dit magazine.

De redactiecommissie,
Femmy Meisner, Ronald Takes en Jan van Maldegem.

COLOFON:

Titel: Gebouwd op lef en innovatie

Uitgever: Tolsma-Grisnich.

Redactie: Huib van der Wal tekstschrijver.

Eindredactie: Jan van Maldegem, Femmy Meisner, Ronald Takes.

Foto's: archief Tolsma-Grisnich, Pim van der Maden.

Grafische vormgeving: Judith Hut, Dith Design.

September 2025.

