



## Stukprijs struikrozen nog steeds structureel te laag

### Rob Wijnhoven van Roparu ziet desondanks een 'rooskleurige' toekomst

Rob Wijnhoven interviewen is niet lastig. Wijnhoven praat graag, veel en snel. Zeker als het gaat om een van zijn stokpaardjes: de teelt van struikrozen. Roparu Rozen heeft alles al gedaan op het gebied van rozen, maar kiest nu een specialisatie van alleen maar struikrozen. Geen eigen zaailingen, potrozen of teelt van stamrozen. Over stamrozen heeft Wijnhoven sowieso een duidelijke mening: "De risico's van stamrozen staan in geen verhouding tot de opbrengsten." Daarnaast zou de combinatie met struikrozen lastig zijn omdat bijvoorbeeld de watergift en gewasbescherming structureel anders is. Kwekers zouden volgens Rob Wijnhoven goed moeten nadenken wat hun product zou moeten opbrengen in verhouding tot kosten en risico's. Wijnhoven is met die constatering opvallend kritisch over collega-kwekers: "Kwekers hebben te weinig besef van wat hun product zou moeten kosten. Als gevolg daarvan weten kwekers ook onvoldoende in hoeverre ze kunnen investeren in nieuwe machines en gebouwen."

#### Rendement

Terug naar de struikroos en de redenering dat het rendement onder druk staat. Wijnhoven: "Een tweejarige roos bracht vorig jaar in de groothandel tussen de 75 en 80 eurocent op. Naast de inkoop van de zaailing van ongeveer acht cent gaat het vooral om arbeidskosten. Met inboet betekent dat al gauw tien cent netto per stuk.

De resterende kosten betreffen vooral arbeid, met name heel veel handarbeid: oculeren, pacht, snoeien, wild afdoen, oprooien etc. Uitgaande van een slaging van 70 tot 75% AA is het – volgens Wijnhoven – gerechtvaardigd een hogere prijs te ontvangen. Wijnhoven baseert zijn stelling ook op het feit dat struikrozen uit Oost-Europa praktisch dezelfde prijs hebben, maar rozen uit andere Europese productiegebieden makkelijk twintig procent duurder zijn. Terwijl de kwaliteit die uit Noord-Limburg komt op een zeer hoog niveau ligt. Dit komt door het specifieke microklimaat, de geschikte grondslag en natuurlijk de aanwezige kennis. Kwaliteit wordt volgens Wijnhoven door de afnemer zeker gewaardeerd. Een roos die makkelijk hergroeit en praktisch geen inboet nodig heeft, bespaart veel geld bij het oppotbedrijf en rechtvaardigt daarmee ook een hogere prijs. Wijnhoven: "Het is wel belangrijk dat de containerbedrijven goede marges kunnen maken. Als klanten een goede marge kunnen maken, kunnen ze de kweker meer betalen voor een kwalitatief uitstekend product."

#### Complete service

Roparu richt zich alleen op struikrozen, maar wil daarin wel compleet zijn. Vooral ook omdat de klant dit vraagt. Jaarlijks verlaten zo'n 600.000 tweejarige struiken de kwekerij, waarbij de laatste jaren vooral het aandeel licentierozen is toegenomen. Van oudsher lagen de licentierechten van de toonaangevende rozenkwekers

Net als veel andere boomkwekers hebben rozenkwekers vorig jaar redelijk goed gedraaid. De omzetten gingen iets omhoog en het gebruikte areaal steeg amper. Het gevolg was iets betere prijzen en het begin van een vraaggestuurde markt. Voor Rob Wijnhoven is dit niet genoeg. Voor hem is het belangrijk dat de prijs omhoog gaat, om duurzaam rozen te kunnen telen. In zijn visie is de prijs van 75 tot 80 eurocent die nu betaald wordt voor een tweejarige struikroos, nog steeds structureel een dubbeltje onder de reële marktprijs.

Auteur: Hein van Iersel

#### Roparu

Rob Wijnhoven vormt samen met broers Patrick en Ruud Boomkwekerij Roparu in het Noord-Limburgse Wanssum. De drie broers werken allemaal op hun eigen manier in de kwekerij. Rob is fulltime kweker en 'klust' alleen wat bij in een aantal besturen, onder andere als bestuurder bij landbouwcorporatie Vitalia. Patrick Wijnhoven heeft een nevenfunctie als subsidieadviseur. De oudste broer Ruud ten slotte heeft als 'tweede tak' gekozen voor het onderwijs. Zoals de broers met hun eigen uren omgaan, doen ze dat ook met de uren van hun werknemers. Rob Wijnhoven vertelt in hoog tempo wat hij allemaal doet om zijn arbeidsinzet flexibel te houden. In de winter inhuur van medewerkers van loonbedrijven. In de zomer en tijdens het oculeren inzet van vakantiekrachten en scholieren. Op andere momenten worden weer arbeidskrachten uitgehuurd, bijvoorbeeld in het voorjaar. Wijnhoven ziet in die arbeidsflexibiliteit een belangrijk bijkomend voordeel: "Onze mensen zien hoe het bij andere bedrijven werkt, en er komen constant nieuwe mensen bij ons binnen met nieuwe frisse ideeën."

in het handelskanaal. Onder het motto: wat zij kunnen, kunnen wij beter, hebben de gebroeders Wijnhoven de licentierechten in handen gekregen van onder andere Harkness, Tantau, David Austin, Poulsen, Kordes en Meiland. Belangrijk in de service naar klanten is ook het feit dat planten zowel gekoeld als ingevroren bewaard kunnen worden en klantspecifiek 'oppotklaar' geknipt kunnen worden. Ingevroren rozen hebben het voordeel dat ze volledig in rust zijn en dus geen kracht verliezen. Verder komen de rozen na oppotten ook uniformer op.