

# Bloeien in de Bollenstreek

## *Loonwerkers verkennen kansen in een krimpende markt*

Hoe zorg je ervoor dat je aantrekkelijk blijft voor een krimpende doelgroep en groeiers die de mechanisatie minder snel uit handen geven? Over die vraag boog zich een groepje loonwerkers in de Bollenstreek van Zuid-Holland. "Een gemiddelde roomachine draait hier nog geen tien hectare per jaar."

We stellen ze eerst even voor, de mannen aan de stamtafel in dorpscafé De Doofpot in De Zilk: Chris van der Slot, van het familiebedrijf in Noordwijkerhout, dat het overgrote deel van de omzet haalt uit de bollenteelt en vaste planten. Remy Lubbe en Frans van der Zalm, van een gecombineerd loonwerk- en kweekbedrijf, André Geerlings, die onder andere gespecialiseerd is in bollenplanten onder graszoden, Johan Bakker, loonwerker in de bollen- en vasteplantenteelt, en Ruth de Groot, samen met zijn broer voor negentig procent werkzaam in de bollen, vaste planten en bloemen.

Vandaag praten zij met bedrijvenadviseur Nico Willemsen van CUMELA Nederland over de toekomst van de loonwerkactiviteiten in het bijzondere gebied waarin ze actief zijn. Nergens anders in Nederland vind je zo'n verscheidenheid aan bolgewassen dan in De Zuid, het traditionele bloembollengebied rond Lisse. Door schaalvergroting en het afkalvende areaal cultuurgrond wordt de spoeling voor de loonwerkers steeds dunner. Kleine, maar ook middelgrote kwekers houden ermee op vanwege de steeds kleinere marges in de teelt. Dit betekent direct verlies van klanten. Daar komt bij dat grotere bedrijven over het algemeen sneller zelf de mechanisatie oppakken. Om hun machines rendabel te kunnen blijven inzetten, voelen de loonwerkers dat zij hun strategie moeten aanpassen. Hoe, daar bestaan verschillende ideeën over.

### **Tijdigheid**

Wat zijn de argumenten waarmee je de aandacht van kwekers trekt? Een goede machine met een goede man erop, blijft een gouden combinatie, volgens de loonwerkers. Maar dat alleen is niet genoeg. Ruth de Groot: "Je zult de kweker stap voor stap moeten voorrekenen wat het kost om het zelf te doen. De betere machines worden te duur, ook voor kwekers met een flink areaal."

Naar schatting van de loonwerkers zijn er in De Zuid zoveel roomachines, dat ze gemiddeld nog geen tien hectare per jaar draaien. Kanttekening daarbij is dat daar ook veel kleine machines tussen zitten met speciale aanpassingen voor bijzondere teelten. In sommige gewassen kun je bovendien niet sneller dan twee kilometer per uur rijden. Niettemin kan zonder probleem een groot deel van de rooiers worden opgeruimd.

Het probleem is dat de kwekers het werk niet snel uitbesteden. Daar zijn verschillende redenen voor. De belangrijkste is dat zij op elk gewenst moment aan de gang willen en dat is iets wat een loonwerker moeilijk kan garanderen. Dat eigen mechanisatie duurder is, nemen ze voor lief. Ook is er binnen familiebedrijven vaak wel een broer of een neef die de mechanisatie voor zijn rekening neemt en die dat ook leuk vindt. Als er dan ook nog voldoende mensen rondlopen, zul je ze niet snel overtuigen om het werk uit te besteden, menen de loonwerkers.

Het is moeilijk, maar niet onmogelijk, meent ook Remy Lubbe. "Ik denk zelfs dat er plek is voor een nieuwe man met roomachine. Het oogstseizoen is lang, vanwege de grote verscheidenheid aan gewassen. Je kunt zo'n machine mooi volplannen, zolang je er maar voor zorgt dat er geen overlap zit in het oogsttijdsp. Je moet de kweker kunnen garanderen dat je op tijd bij hem bent", aldus Lubbe. Dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan, vindt De Groot. "Het blijven buitenteelten. Als het twee weken achter elkaar regent, loopt die oogstplanning onherroepelijk door elkaar. Kijk naar tulpen en hyacinten. Het is heel lastig om daar afspraken over te maken."

### **Knel- en valgevaar**

Een ander argument komt ter tafel. Nieuwe machines zijn vaak niet alleen product- en/of bodemvriendelijker, maar ook de veiligheid is beter. Dat kan een verkoopargument zijn, opperen de loonwerkers. Goed voorbeeld is de strodekmaschine. Vooral de oude versies, waarmee veel kwekers nog werken, staan bekend om de gevaren. De touwen van de grote balen moeten boven op de machine met de hand worden doorgesneden, wat val- en knelgevaar met zich meebrengt. Met nieuwe technieken gebeurt het doorsnijden van de touwen automatisch. In 2011 hebben CUMELA Nederland en de Arbeidsinspectie hier veel aandacht aan geschonken, maar van de aangekondigde handhaving is volgens de loonwerkers weinig terecht gekomen. De buurman hobbelt vrolijk verder met zijn oude apparatuur. "Voordat we hier zielig over gaan doen, moeten we vooral kijken hoe we die regels in ons voordeel kunnen laten werken", zegt Chris van der Slot. Lubbe vult aan: "Je moet tegen die klant zeggen: laat ons die up-to-date machine kopen, dan kun jij in je veiligheidsplan dat hokje afvinken. Dan weet je meteen dat het werk goed gebeurt en kun jij je richten op andere zaken."



Nico Willemsen (links op de rug gezien) bespreekt de marktkansen in de Bollenstreek met van links naar rechts Chris van der Slot, Remy Lubbe, Frans van der Zalm, André Geerlings, Johan Bakker en Ruth de Groot.

Voor kennisintensieve zaken geldt iets soortgelijks. De ondernemers denken bijvoorbeeld dat er in spuitwerk ook kansen liggen voor loonwerkers. "Gespecialiseerde loonwerkers elders in Nederland bewijzen dat dat kan", aldus André Geerlings. Op dit moment is het een klus die bollenkwekers vrijwel altijd zelf doen. Ook hier weer speelt tijdigheid een rol en het feit dat er al snel voor tienduizenden euro's aan plantgoed in de grond zit. Maar een specialistische loonwerker die veel percelen ziet, met veel verschillende middelen werkt en die bovendien over de nieuwste apparatuur beschikt, kan grote voordelen bieden. De Groot heeft er enige ervaring mee. "Het is iets wat enorm veel aandacht vraagt en wat je er zeker niet zomaar bij doet. Het is zo specialistisch dat ik op mijn beurt bijvoorbeeld het spuiten van dahlia's weer uitbesteed. Maar als de kweker ervoor open staat, kan zoiets."

### Samenwerken

Een mooie brug voor Willemsen om het gesprek op samenwerking te brengen. Gebeurt dat? Nauwelijks. Blijkbaar is de nood op dit moment nog niet hoog genoeg, constateren de loonwerkers. "Maar we mogen best de hand in eigen boezem steken", zegt Frans van der Zalm. "We zeggen eigenlijk tegen kwekers dat ze die rooiers moeten opruimen, maar we doen het zelf ook niet. Ik weet zeker dat ik bij ieder van ons een trekker kan weghalen die je niet zult missen."

Als rode draad van het gesprek valt op te maken dat er best kansen zijn, maar dat die vallen of staan met een goede communicatie. Onderling en met de klant. Sommigen hebben daar deze middag al mooie voorbeelden van laten zien. Anderen stappen minder gauw op een klant af 'om hem te vertellen wat hij moet doen'. Willemsen: "Waarom niet sa-

men een totaalpakket aanbieden bij een klant? In de veehouderij zijn er voorbeelden waarbij de ene loonwerker perst en de ander wikkelt. Waarom zou dat in de bollenteelt niet kunnen? En ga aan tafel met die kweker. Bekijk hoe je hem kunt ontzorgen."

Tekst en foto's: **Egbert Jonkheer**

### Dit zegt de klant

#### Wim van Haaster, De Zilk. Teelt op honderd hectare diverse bloembollen

"De loonwerker komt bij ons voor egaliseren en mest strooien. Planten en rooien doen wij bewust zelf, onder meer omdat we de planning volledig in eigen beheer willen hebben. Als het lange tijd te nat is geweest om te planten, wil je direct aan de slag zodra de grond opdroogt, desnoods op zondag. Dat lukt omdat we dat met eigen mensen doen. Ik zie de eigen mechanisatie ook als een soort buffer in het bedrijf. In een goed jaar investeer ik in nieuw materieel. Normaal gesproken schrijf je in vijf jaar af, maar mochten het een paar slechte jaren zijn, dan rijden we wat langer met onze machines door. Je kunt de rekening even doorschuiven. Dat kan met de rekening van de loonwerker niet. Overigens telen wij ook hyacinten in De Noord, bij Callantsoog. Daar doet de loonwerker voor ons het grootste deel van het werk. Als je de hele teelt uitbesteedt, kun je daar scherpe afspraken over maken. En ik moet zeggen: ook over flexibiliteit hebben we niks te klagen."

## Waarom loonwerk?

### De argumenten op een rij:

- Moderne en daardoor veilige en productvriendelijke apparatuur.
- Aanvullende kennis. De loonwerker is specialist.
- Ontzorgen van de klant. De kweker heeft tijd voor andere zaken.
- Vaak goedkoper (reken voor!).
- Ervaren mensen doen beter werk.
- Maakt de introductie van nieuwe technieken eenvoudiger (bijvoorbeeld de overstap van 1,50 naar 1,80 meter bedbreedte).

## Dit zegt de klant

### Rik Pennings, Noordwijkerhout. Teelt op tien hectare tulpen en speciale narcissen

"Ik heb een eenmansbedrijf en richt mij vooral op teelt en handel. Alleen spuiten en kunstmest strooien doe ik zelf, de rest besteed ik uit. Na tientallen jaren bij dezelfde loonwerker ben ik dit jaar overgestapt op een andere. Dat was best even een stap. Mijn oude loonwerker stond altijd direct klaar, maar omdat ik de enige klant was, waren de machines inmiddels wel verouderd. Dit jaar waren de rooiomstandigheden erg slecht en kwam er door ziekte ander personeel. Dat was een ongelukkige combinatie. Vandaar dat ik ben overgestapt naar een bedrijf dat wel de ruimte heeft om te investeren, waar alle werkzaamheden onder één dak zitten en waar jonge jongens, die bekend zijn met onze specialistische teelt, staan te trappelen om in de bollen te werken. Flexibiliteit was voor mij ook een belangrijke voorwaarde. Een loonwerker die zei dat ik twee dagen van tevoren moest bellen, is afgefallen."

## Dit kost strodekken

Investerings bij kwekers zijn vaak resultaatgedreven; in een goed jaar wordt er geïnvesteerd. Of zo'n machine echt uit kan, daar wordt niet altijd naar gekeken. Het kan helpen om die kosten inzichtelijk te maken. Als voorbeeld nemen we een strodekmachine.

*Toelichting: een kweker koopt doorgaans een goedkopere strodekker zonder touwsnijder. Hij zet deze op jaarbasis minder in en dus gaat de machine daardoor iets langer mee. De post reparatie en onderhoud is daardoor ook iets lager. Opvallend is dat zelfs als je arbeid niet telt, loonwerk nog iets goedkoper is dan eigen mechanisatie.*



## Strodekken in cijfers

	Loonwerk		Eigen mechanisatie	
	Trekker	Strodekker	Trekker	Strodekker
<b>Aanschaf &amp; onderhoud</b>				
Vervangingswaarde (VW)	€ 65.000	€ 80.000	€ 65.000	€ 60.000
Restwaarde	€ 10.000	€ 15.000	€ 10.000	€ 10.000
Gebruiksuren/jaar	1.000	400	600	150
Afschrijving in jaren	12	15	17	20
Afschrijving/jaar	€ 4.583	€ 4.333	€ 3.235	€ 2.500
Rente (5,5% van VW)	€ 2.063	€ 2.613	€ 2.063	€ 1.925
Reparatie en onderhoud	€ 2.000	€ 1.000	€ 1.500	€ 750
Arbeid eigen onderhoud	€ 400	€ 400	€ 300	€ 300
Onroerend goed	€ 1.040	€ 1.000	€ 1.040	€ 1.000
Verzekering	€ 1.170		€ 1.080	
Algemene kosten (2,2% van VW)	€ 1.430	€ 1.760	€ 1.430	€ 1.320
Totaal per jaar	€ 12.686	€ 11.106	€ 10.648	€ 7.795
<b>Subtotaal per uur</b>	<b>€ 12,69</b>	<b>€ 27,76</b>	<b>€ 17,75</b>	<b>€ 51,97</b>
<b>Brandstof &amp; smeermiddelen</b>				
Liter per uur	7		7	
Brandstofprijs	€ 1,25		€ 1,25	
Smeermiddelen (10%)	€ 0,13		€ 0,13	
Subtotaal per uur	€ 9,66		€ 9,66	
<b>Arbeid &amp; risico</b>				
Arbeidskosten	€ 25,00		€ 25,00	
Bedrijfsleidingvergoeding (15%)	€ 3,75		€ 3,75	
Bedrijfsrisico (5%)	€ 2,55		€ -	
<b>Subtotaal per uur</b>	<b>€ 31,30</b>		<b>€ 28,75</b>	
<b>Kostprijs (afgerond per uur)</b>	<b>€ 53,65</b>	<b>€ 27,76</b>	<b>€ 56,16</b>	<b>€ 51,97</b>
<b>Totaal per uur</b>		<b>€ 81,41</b>		<b>€ 108,13</b>