

Bart en Boris

GAAN MARKTGERICHT WERKEN

BOMEN, BOMEN, BOMEN !!

WIE MAAKT
ONS LOS?



Uiteindelijk draait het allemaal om marktgericht werken

Hoe denken accountants nu eigenlijk over de ondernemerskwaliteiten van boomkwekers?

Iedere kweker heeft een accountant en sommigen van deze accountants zien soms wel tientallen kwekers. Je mag hopen dat ze daarmee een algemene visie hebben ontwikkeld op de ontwikkelingen in de markt en de ondernemerskwaliteiten van kwekers. Vakblad Boom In Business nodigde een aantal adviseurs uit de verschillende kweekgebieden uit. Eldert van der Spek van Flynth uit Boskoop fungeerde als gastheer.

Auteur: Hein van Iersel



6 min. leestijd

FORUM

De kopregel van een artikel in de op een na laatste uitgave van dit vakblad: 'Containerteelt lijkt uit het dal omhoog te kruipen, bos- en haagplantsoen is nog weerbaarstig'. Dat brengt ons meteen bij de belangrijkste vraag: hoe gaat het in de business? Veel kwekers zitten op dit moment in de miserie, maar hebben we het eind van de tunnel bereikt, in de visie van de vier bedrijfsadviseurs die in Boskoop verzameld waren, of zal de crisis ook het komende seizoen een *fact of life* blijven? Frans van Wanrooij van Abab Accountants en Adviseurs, die tijdens de bijeenkomst een dubbele pet op heeft vanwege zijn bestuursfunctie bij Grootgroenplus, bijt het spits af: 'In mijn visie – en dat is natuurlijk een generalisatie – is de crisis het heftigst geweest voor bedrijven die dicht bij de grond kweken. Bos- en haagplantsoen is daar een voorbeeld van, maar het geldt ook voor rozen, grootschalige coniferenteelt en kluitenteelt. Dit zijn de sectoren die het zwaarst getroffen lijken te worden en waarvoor de crisis ook het langst zal doorzetten.'

De observatie van Van Wanrooij lijkt correct, of wordt in ieder geval bevestigd door de andere adviseurs, hoewel iedereen meteen de uitzonderingen begint op te noemen. Marco Kuijvenhoven: 'Er zijn nog steeds kwekers die nog gewoon een fantastisch rendement halen en dat al jarenlang, crisis of geen crisis.' Ook Arno Zagers van Van Oers Agro kent dat soort voorbeelden, maar de teneur lijkt te kloppen. Hoewel Zagers het anders wil uitleggen: 'Als je in staat bent om echte kwaliteit te leveren, dan kun je je prijspeil redelijk overeind houden, ook in een tijd dat het wat minder gaat.'

Kwaliteit is natuurlijk een containerbegrip, waaraan iedereen zijn eigen uitleg en definitie geeft. Zagers noemt naast kwaliteit dan ook marktgericht ondernemen als kenmerk voor ondernemers die het goed doen. Van Wanrooij: 'Dat bedoel ik eigenlijk met dicht bij de grond kweken. Kwekers die op dezelfde manier als varkens- of melkveeboeren hun goederen produceren en vermarkten, krijgen nooit de echte feeling met de markt die nodig is om als boomkweker succesvol te zijn.'

Te makkelijk

Ik stel de vraag: hoe zal de markt zich in de nabije toekomst ontwikkelen? Volgt er een *shake-out* en zullen veel kwekers ermee stoppen? Arno Zagers durft het hard te stellen. Volgens hem is het voor veel kwekers in het verleden te eenvoudig geweest. Het was te makkelijk om een kwekerij te beginnen zonder dat je een goede eigen visie had op de markt waarvoor je produceerde. Dat soort kwekers zal wellicht gaan stoppen. Overigens valt op dat iedereen ook hier met positieve voorbeelden op tafel komt. Frans van Wanrooij is betrokken bij een laanbomenstudieclub in Midden-Brabant. Gemiddelde leeftijd: 35 jaar. Een aantal van de leden is op eigen kracht en zelfs zonder eigen grond gestart, maar allemaal zijn ze zeer betrokken bij de markt en nieuwe ontwikkelingen. Ook Eldert van der Spek noemt en roemt dat soort voorbeelden in de markt, hoewel hij tussen de regels door ook wel lijkt te erkennen dat er actie nodig is om de positie van Boskoop als het leidende boomkwekerijcentrum niet verder achteruit te laten gaan. De algehele teneur is in ieder geval dat het

Als je in staat bent om echte kwaliteit te leveren, dan kun je je prijspeil redelijk overeind houden, ook in een tijd dat het wat minder gaat

op dit moment weliswaar matig loopt in grote delen van de sector, maar dat de beloftes voor de toekomst rooskleurig zijn. Van Wanrooij gaat ieder jaar met zijn studieclub naar het buitenland en ziet nergens anders in Europa zo veel toekomst als in Nederland. Het belangrijkste voordeel daarbij lijkt de concentratie van relatief veel bedrijven in een klein gebied te zijn. En eigenlijk is Nederland in zijn geheel één klein gebied, wat het mogelijk maakt om producten uit de verschillende kweekgebieden



Marco Kuijvenhoven.



Frans van Wanrooij

met elkaar te combineren. Van Wanrooij: 'Je ziet in Engeland dat grote inkopers hun logistiek makkelijker via Nederland geregeld krijgen dan in eigen land. Alle producten worden daar ook gekweekt, maar omdat de bedrijven zo ver van elkaar zitten, blijft de logistiek lastig. Dat geldt voor Engeland, maar in Frankrijk of Duitsland is het niet anders. Dat heeft ook consequenties op het gebied van opleidingen. Ook dat is alleen mogelijk bij concentratie van bedrijven.'

Gehecht

De jonge ondernemers over wie met name Van Wanrooij het heeft, zijn overigens heel andere ondernemers dan de oudere garde. Ze zijn veel minder gehecht aan zaken als eigendom. Van Wanrooij: 'Vroeger zou een ondernemer altijd een kas kopen als hij dat kon. Nu zie je ondernemers gewoon iets huren. Daar zit ook een voorbehoud in wat betreft de toekomstige carrière. Boomkweker ben je niet per se voor de rest van je leven; misschien kies je over een aantal jaar wel voor een ander vak.'

Arno Zagers, Eldert Spek en Marco van Kuijvenhoven herkennen dit verhaal. 'De jeugd is individualistischer dan vroeger. Dat kan een voordeel zijn, zeker in de boomkwekerijsector waar je als ondernemer je eigen visie moet volgen. Dat individualisme kan ook een nadeel zijn, als er geen samenwerking meer is tussen verschillende kwekers.' Kuijvenhoven illustreert zijn verhaal met het voorbeeld van de ontwikkeling van software. Ook daarvoor heb je een bepaalde schaalgrootte nodig.

Klanten bezoeken

Het belangrijkste kenmerk van een succesvolle kweker komt iedere keer tijdens het gesprek op hetzelfde terug: marktgerichtheid. Arno Zagers stelt: 'Eigenlijk zou iedere kweker verplicht moeten worden om al zijn klanten jaarlijks te bezoeken.' Van Wanrooij sluit zich daarbij aan: 'Dat klopt, een

hele hoop kwekers weten niet wat er gaande is. En het mooie is: het kost niks. Je klanten bezoeken is helemaal gratis en levert een enorme schat aan informatie op.'

Lekker werken

Van Wanrooij vertelt over een bijeenkomst van een aantal rozenkwekers van een aantal jaar geleden. Een van de kwekers vertelde dat het doel van zijn onderneming was om prettig te kunnen werken. Onzin, volgens Van Wanrooij. 'Dat is onverantwoord en werkt niet meer, tegenwoordig.' Van Wanrooij lijkt daarmee te zeggen dat je je onderneming niet moet zien als een hobby, maar als een vorm van topsport. Doe je dat niet, dan zul je ook nooit in staat zijn om met een goed plan uit het bedrijf te kunnen stappen. Voor veel ondernemers is dat sowieso een probleem. Een substantieel deel van het pensioen van een kweker is de opstand van zijn bedrijf op het moment dat hij ermee stopt. Als dat niet goed geregeld is, krijg je daar nooit het geld voor wat je nodig hebt. Van Wanrooij adviseert om in die periode met partners op te trekken, collega-kwekers die een afnamegarantie kunnen geven. Je krijgt dan weliswaar een lagere prijs voor je product, maar je kunt de winkel wel leeg verkopen. Doe je dat niet, dan heb je de kans dat aasgieren de parels uit jouw kwekerij komen roven en jijzelf met de winkeldochters achterblijft.

Laanbomen

Gaat het dan in de laanbomenteelt helemaal fantastisch? Dat lijken de verzamelde adviseurs ook weer niet te zien. Op veel kwekerijen is sprake van achterstallige snoei en een totaal verouderd sortiment. Je kunt de kwekerij wel vol met *Fraxinus* hebben staan, maar is daar wel vraag naar? Verder waren de prijzen voor veel producten de afgelopen periode ronduit dramatisch. Van Wanrooij en Zagers, die met name actief zijn in een laanbomengebied, geven aan dat kwekers

die nu de rug recht houden en hun kwaliteit en sortiment op peil houden, over een aantal jaren spekkoper zijn. Voor veel kwekers is dat echter makkelijker gezegd dan gedaan; bezuinigen op korte termijn is in sommige gevallen bittere noodzaak.

Marco van Kuijvenhoven heeft daar een duidelijke mening over. Veel kwekers zijn te lijdzaam wat betreft de ontwikkelingen in de markt. Boeren in het algemeen – en kwekers zijn geen uitzondering – zijn geneigd om de kop in het zand te steken en te denken: het komt wel weer goed; de prijzen voor de producten die ik altijd al kweek herstellen zich wel weer. Terwijl de vraag zou moeten zijn: hoe houd ik mijn eigen vermogen op peil? Van Wanrooij sluit zich daarbij aan. 'De concurrent die er beter voorstaat dan jij zal meer profiteren op het moment dat de prijzen weer verbeteren.' Ook Zagers herkent dat. Hij voegt eraan toe dat kwekers soms ook wat kritischer naar zichzelf moeten kijken. Je moet weten waar je sterke, maar ook waar je zwakke punten liggen. En vervolgens doen waar je goed in bent.'

Conclusie

De conclusie van het forum met vier accountants uit evenzoveel kwekerijgebieden leest bijna als een gigantische open deur, maar is daardoor niet minder relevant. Er is veel toekomst voor kwekerijen in Nederland, maar zorg dat je als kweker een duidelijke focus hebt, dat je de kwaliteit op orde hebt, en vooral dat je marktgericht bezig bent. Marktgerichtheid is een basisvoorwaarde.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5325



Arno Zagers



Eldert van der Spek