

De laatste jaren is het aantal kleine bedrijven in het bollenvak sterk verminderd. De nadruk ligt op schaalvergroting, vaak ingegeven door de beoogde efficiencyvoordelen. Het aantal bollenbedrijven is daarmee afgenomen, de bestaande bedrijven zijn gegroeid. Wat betekent dit voor het bollenvak? BloembollenVisie legde deze vraag voor aan accountants in verschillende regio's.



Hans Elling: 'Minder bedrijven, maar areaal blijft gelijk'

‘Schaalvergroting vraagt ondernemerschap’

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Hans Elling, strategisch/economisch adviseur bij accountantskantoor Koopman & Co in Breezand, stelde onlangs tijdens een bijeenkomst dat ‘over vijf jaar het aantal bollenbedrijven met 20 procent zal zijn afgenomen’. “Die tendens is al een tijdje gaande. Als ik hier in de omgeving kijk, zie ik dat aan wegen waar eerst vijf bollenbedrijven gevestigd waren, er nu nog maar twee over zijn.” Daarvoor zijn allerlei oorzaken aan te wijzen. “De babyboomers zijn eraan toe om hun bedrijf over te dragen, maar beschikken niet altijd over (geschikte) bedrijfsopvolgers. Soms

zijn bedrijven zo kapitaalsintensief geworden dat het voor een opvolger buiten de familie bijna niet mogelijk is om de investering te dragen. Dus wordt het bedrijf in delen verkocht en gaat het land naar kwekers in de omgeving, die daarmee verder kunnen groeien.”

MILJOENENBEDRIJVEN

Elling ziet geen afname in het areaal. Tot zover dus ‘geen zorgen’ voor het bollenvak. “Wat ik wel zie, is dat bedrijven steeds groter worden. Je kunt je voorstellen dat het managen van een kwekerij van 50 hectare of groter andere kwaliteiten vraagt dan het runnen van een kwekerij van zo’n 10 hectare. Dat je veel van teelttechniek weet, is dan allang niet meer voldoende, er komt veel meer op je af. We praten hier over

miljoenenbedrijven. Je moet strategische keuzes kunnen maken, over managementkwaliteiten beschikken, bedrijfseconomisch onderlegd zijn, organisatorisch talent hebben, en ook een goede handelsgeest is onmisbaar. Belangrijk is dat ondernemers kritisch naar zichzelf kijken en zich afvragen of ze in huis hebben wat er nodig is om zo’n groot bedrijf te runnen.”

Groei is overigens niet zaligmakend, benadrukt Elling. “Groei zonder visie leidt tot niets. Met bollen kun je de rekeningen niet betalen, daar heb je euro’s voor nodig. Uiteindelijk draait het om marge en wat je overhoudt onderaan de streep.” Bij grote bedrijven hebben beslissingen een grote impact, weet Elling. “Je wordt direct afgerekend op foute keuzes. Daarbij stellen

banken zich harder op, mede ingegeven door nieuwe regelgeving. Schaalvergroting vraagt ondernemerschap. Het is goed je dat als ondernemer anno nu te realiseren.” Dat het aantal bollenbedrijven afneemt, is op zich niet negatief, vindt Elling. “De markt wordt overzichtelijker. Grote bedrijven hebben bovendien vaak meer armslag om te investeren. En als het aantal aanbieders afneemt, kan dat gunstig zijn voor de prijsontwikkeling.”

NIET ALLEEN BOLLEN

Ook in de Noordoostpolder was schaalvergroting er altijd al, stelt bedrijfsadviseur Erik Arts van Countus. “Wij zien die ontwikkeling de laatste jaren niet sneller gaan dan anders. De oppervlakte bollen op de bedrijven in de

Noordoostpolder varieert van zo’n 20 hectare tot zo’n 130 hectare met tulpen en lelies als voornaamste teelten. “Kenmerkend voor deze regio is dat ondernemers, naast de bollenteelt, soms nog een akkerbouwtak of broeierij hebben. Vooral op de bedrijven die naast bollen een andere tak hebben, is het areaal bollen wat kleiner. Het bloembollenareaal in deze regio is al een aantal jaren stabiel. Kwekers in de NOP huren ook nauwelijks ruimte daarbuiten, zoals kwekers uit het Noordelijk Zandgebied dat bijvoorbeeld doen.”

In de gesprekken die de adviseurs van Countus hebben met hun klanten is bedrijfsopvolging een aandachtspunt. “Zeker naarmate bedrijven groter worden, is de kwaliteit van de opvolger van groot belang. Dat je de zoon van de baas bent, betekent niet automatisch dat je over de juiste capaciteiten beschikt om een groot bedrijf te runnen. En dat je het ook wilt. In die fase schuiven wij als adviseur vaak aan om het traject te begeleiden.” Een ‘goede ondernemer’ hoeft niet persé alles zelf te kunnen, stelt Arts. “Vanaf een bepaalde bedrijfsomvang kun je niet meer alles zelf doen. Het voordeel van een grote onderneming is dat je voor specialistische taken gespecialiseerd personeel kunt aannemen. Een goede manager weet de juiste mensen om zich heen te verzamelen. Dat komt de professionalisering van het bedrijf en de bedrijfstak alleen maar ten goede.”

Ondernemers in de NOP hebben van oudsher een pioniersmentaliteit. “Zij hebben het lef om ergens in te stappen, hebben een echte doorzettersmentaliteit. Dat zie je ook bij de bollenbedrijven in deze regio.”

VOLLE POND

In West-Friesland zijn er de laatste jaren nogal wat bedrijven gestopt, weet Hans Tesselaar, adviseur bij Flynth. “Dat heeft met leeftijd te maken, gebrek aan bedrijfsopvolging, maar ook omdat ondernemers het ondernemen zat zijn. De regelgeving, de administratieve last, ... het is ze teveel geworden. Doordat bedrijven groter en kapitaalsintensiever zijn geworden, zijn ze bovendien lastiger over te nemen, zeker door opvolgers van buiten de familie. Die moeten het volle pond betalen en dat is nauwelijks op te brengen, vooral als de betaling volledig bancaire ingevuld moet worden.” Dat ondernemers het ondernemen moe zijn, snapt Tesselaar wel. “Er komt zoveel op je af: fosfaatrechten, fytosanitaire eisen, ontwikkelingen rond bodem en water, financiering is lastiger geworden... Dat moet je wel kunnen handelen.”

Daarin zou de sector nog een slag kunnen maken, vindt Tesselaar. “Niet alle ondernemers in het bollenvak zijn optimaal met de toekomst bezig. Dat is wel nodig om het maximale uit de

onderneming te kunnen halen. Voor wie producer je? Hoe schat je de marktvraag in de toekomst in? Wat moet je doen om daaraan te voldoen? Je kunt vandaag geen zaken doen op de manier waarop je dat in 1980 deed, dan vind je geen aansluiting bij je afnemers.” Wat hem opvalt: “De echt grote bedrijven zijn niet zozeer gefocust op groei, maar op kwaliteit. Zij investeren in de diepte, proberen bijvoorbeeld meer stuks van de roe te halen.” Ook ziet hij dat bedrijven elkaar vaker vinden in samenwerkingsverbanden. “Dat zal op termijn gevolgen hebben voor de bemiddeling. Het wordt nóg belangrijker om meerwaarde te bieden.”

CONCURRENDER

“Gelet op de gemiddelde leeftijd van bollenondernemers in de Bollenstreek zal een groot aantal bedrijven afvallen. Daar zijn niet altijd opvolgers voor, dus blijven er minder bollenbedrijven over”, verwacht Ted van Velzen van Van Velzen Accountants & Adviseurs uit Sassenheim. Dat overname niet meer zo vanzelfsprekend is, verbaast hem niet. “De markt is concurrerder geworden, met alleen hard werken kom je er niet meer.” Over het areaal merkt hij op: “Sinds de Grond Ontwikkelingsmaatschappij (GOM) is ingesteld, is de grondverdeling beter gereguleerd en zijn de prijzen redelijker, zo rond de 13 euro per meter. Ik verwacht dan ook dat het areaal behouden blijft voor de sector.”

.....
‘Een goede manager weet de juiste mensen om zich heen te verzamelen’
.....

Van Velzen denkt dat de schaalvergroting aanzet is tot een professionaliseringsslag. “Ondernemers zullen zich verder ontwikkelen om in de huidige markt te kunnen functioneren. Dat bedrijven groter zijn, heeft als voordeel dat er een betere balans ontstaat in de onderhandeling met supermarkten, die nu nog de macht in handen hebben. Hoe groter, hoe meer je kunt afdwingen.”

Is er dan geen markt meer voor kleine bedrijven? “Als je iets doet wat niemand anders doet en inventief bent, kun je een goede boterham verdienen.” Dat de Bollenstreek het oude hart van de bollensector is, is geen garantie voor succes in de toekomst, benadrukt Van Velzen. “De concurrentie komt van over de hele wereld. Bollenbedrijven hebben al een slag gemaakt in aanbodgericht werken en vermarkting van hun product, maar die slag is nog niet ten einde. Groot is niet automatisch goed. Je moet jezelf vooral kunnen onderscheiden.”