

IN GESPREK



Ambitie potentiële groei tulpenbroei krijgt een knauw

Als alles meezit, zou de afzet van tulpenbroeiers in vijf jaar tijd kunnen groeien met 1 miljard stelen. Dit gegeven is bij velen blijven hangen uit het rapport ‘Tulpenmanie of tulpenbranie’ dat de Rabobank dit voorjaar uitbracht. Voor die groei is echter wel een gezonde tulpenbroeisector nodig. Hoe staat die sector ervoor na een slecht oogstjaar?

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

Dave Marcus

SECTORSPECIALIST TUINBOUW
BIJ RABOBANK NEDERLAND

“Geld is noodzakelijk bij het realiseren van dromen en ambities. Daarom wist ik al snel dat ik bij een bank wilde werken”, aldus Marcus, die na de Hogeschool Rotterdam in 2007 meteen bij de Rabobank ging werken. Hij had er diverse functies en werkte in verschillende regio's. Sinds begin 2016 is hij sectorspecialist tuinbouw en heeft hij als standplaats het hoofdkantoor in Utrecht. Hij is onder meer verantwoordelijk voor kennis- en visieontwikkeling in de sectoren champignons, vollegrondsgroente, boomkwekerij, broeierij en bloembollen. Marcus werkt samen met zo'n twintig accountmanagers gespecialiseerd in de bollensector. Onlangs studeerde Marcus af aan een masteropleiding op het snijvlak van IT en business. “Want mijn overtuiging is dat de verschillen tussen een IT'er en een agrariër over tien jaar zeer klein zijn.”

Hoe is de visie die in mei uitkwam in de sector geland?

“In vijf regio's, Utrecht, West-Friesland, de Kop van Noord-Holland, de Bollenstreek en de regio Flevoland zijn er door onze banken bijeenkomsten georganiseerd. In totaal kwamen er zo'n 450 kwekers en gelieerde bedrijven. Waar we op hoopten, is gebeurd. Klanten durfden zich te laten horen en er ontstond discussie. Dat is positief. In het rapport staat een aantal visies en verwachtingen. Dan is het logisch dat een aantal die herkent en een aantal het anders ziet. Dat is precies de bedoeling van zo'n visie. Je wilt als strategisch partner iets hebben waarover je met elkaar in discussie kunt gaan om samen zo goed mogelijk de toekomst in te gaan. Dat er zowel kansen als uitdagingen en risico's liggen voor de sector, daarover is iedereen het eens.

Welke onderwerpen voerden in de discussies de boven- toon?

“Voldoende beschikbaarheid van grond, het verduurzamen van het gebruik van de grond en de toenemende eisen van afnemers. Maar over het gezamenlijk dragen en financieren van onderzoek is het meest gesproken. In de visie staat dat er een dieptepunt is bereikt qua collectieve onderzoeksfinanciering. Dat bleek ook wel in de bijeenkomsten. Er is duidelijk een grote collectieve zorg uitgesproken rondom ziekte-druk en het wegvallen van gewasbeschermingsmiddelen. Ook andere onderzoeksthema's zoals automatisering, precisielandbouw en het gebruik van 'big data' zitten in de verdrukking. Wij pleiten voor een collectieve aanpak van

deze problemen omdat dit voorwaarden zijn voor het realiseren van de marktgroei die mogelijk is. De meesten zijn zich ervan bewust dat in het collectieve de oplossing ligt. Maar ze hebben vaak verschillende belangen en het probleem is ook dat niet iedereen die mening deelt.

Wij zien nu best wat lokale initiatieven voor onderzoek naar verduurzaming en krijgen ook verzoeken voor financiering daarvan. Wij ondersteunen bewust met name de samenwerkingen op dit vlak. Al zien we nog liever dat dit soort projecten door de sector gezamenlijk wordt gefinancierd. Dan krijg je ook veel meer geld los. Met een grotere pot maak je grotere slagen. ‘Vitale teelt’ is een mooi voorbeeld van partijen samenbrengen en het bundelen van krachten. We hebben de hoop dat door deze visie collectief onderzoek de komende jaren een vlucht gaat nemen.”

Jullie visie kwam uit in het jaar dat de tulpensector het moeilijk heeft, gezien de lage opbrengsten uit de kwekerijen. Zetten de verwachte uitbreidingsaanvragen in tulpenbroei door?

“Er wordt dit jaar minder geïnvesteerd in uitbreiding van glas dan verwacht. Exacte aantallen durven we niet te noemen, maar we weten dat groeiplannen voor 2019 in de ijskast zijn gezet en dat die op z'n vroegst zijn uitgesteld naar het broeiseizoen 2020. De slechte kwekerijopbrengst afgelopen zomer is daar debet aan. Maar ook ging het in de broeierij afgelopen winter iets minder dan de jaren ervoor. Door de slechte bollenoogst krijgt een deel van de broeiers

de komende winter niet al het glas vol. Wat betreft uitbreiding wacht men liever eerst de bollenoogst in 2019 af. Want je wilt in het jaar dat je investeert meteen een zo goed mogelijke kasbenutting. Het laatste dat je wilt, is dat je het eerste jaar na je investering een slecht broeiseizoen hebt. De komende jaren zitten er zeker wel uitbreidingsplannen in de pijplijn, maar de termen als 'verdubbelen' of 'verviervoudigen' die je soms hoort, zien we de komende twee jaar niet op grote schaal gebeuren. Je moet het ook zo zien: een potentiële groei van de vraag van 1 miljard in de komende vijf jaar is er wel, maar de daadwerkelijke uitbreiding zal mogelijk door uiteenlopende factoren ruim onder deze potentiële groei van de vraag blijven. Denk daarbij aan de uitdagingen op het gebied van verduurzaming, beschikbaarheid van grond en ziekte- en virusdruk."

Wat verwacht de bank van het tulpenbroeiseizoen?

"Broeischema's worden ingekort en links en rechts wordt een half maatje kleiner gebruikt. We zien vanaf begin januari tot aan Pasen dat de broeischema's best goed zijn ingevuld. Daarna houden we rekening met minder bloemen. We zien dat de contracten van broeiers die rechtstreeks leveren aan groothandel en supermarkten een paar weken korter zijn. Tulpen zullen dus naar verwachting een paar weken eerder uit het supermarktschap zijn. De broeiers die bollen tekortkomen, moeten de overweging maken wat voor hen nog interessant is om te betalen voor een bol. Essentieel is dan kennis over je kostprijs.

We adviseren tulpenbroeiers hun begroting voor komende winter op tijd bij te werken. Beantwoord de vraag wat het betekent voor het rendement en de liquiditeitsbehoefte als je misschien 15 of 20 procent minder bloemen hebt. Door dit inzichtelijk te hebben, kun je verrassingen voorkomen. Er kan dan tijdig worden gereageerd door bijvoorbeeld investeringen te temperen of in gesprek te gaan met de bank voor een mogelijke financieringsuitbreiding."

Hoe is het gesteld met de solvabiliteit?

"Wisselend. Een grove schatting: 30 procent zit op een solvabiliteit van boven de 30, zo'n 40 procent heeft een solvabiliteit van tussen de 20 en 30 en de rest zit daaronder. Natuurlijk heb je het liefst zoveel mogelijk solvabele bedrijven. Maar dat kan door allerlei omstandigheden onder druk staan. Groei je heel hard als bedrijf, dan staat het eigen vermogen vaak onder druk. Dat hoeft geen groot probleem te zijn. Aanvullend risicodragend vermogen kan dan een oplossing zijn.

Daarnaast kunnen bedrijven met een uitstekende rentabiliteit in enkele jaren de solvabiliteit sterk verbeteren. Voor de minder solvabele bedrijven wordt het nemen van stappen en dus het aanhaken bij ontwikkelingen in de sector moeilijker. Er is een groep bedrijven die de afgelopen vijf tot tien jaar gemiddeld misschien wel geld heeft verdiend, maar in onze ogen niet voldoende om de buffers dermate hoog te krijgen om ze weerbaar te maken voor een aantal slechte jaren. Voor hen wordt financiering voor een vervangingsinvestering of een diepte-investering lastig.

Soms is het ook een noodgedwongen keuze om niet te ontwikkelen. Denk aan bedrijven die mogelijk geen opvolger hebben. Dit geldt voor meer dan de helft van de agrarische bedrijven. In de bollensector ligt die situatie iets beter, omdat er in de afgelopen jaren in deze sector heus wel geld verdiend is. We zien in de broerij/kwekerij een lichte toename in het aantal bedrijven dat in de categorie intensieve



begeleiding komt. Het effect van de matige oogst ijlt nog wel na tot en met 2019. Daar krijgen wellicht wat klanten last van. Maar dat komt op zijn vroegst in 2019 naar boven."

Alleen met het aanboren van nieuwe markten is een grote toename in afzet te realiseren. Gebeurt dit genoeg?

"Lidl, Aldi, Albert Heijn en Tesco, elk jaar hebben ze iets meer tulpen nodig. Zij hebben vaak ook een groeistrategie. Je ziet hierdoor dat de groei van het aantal stelen in de tulpenbroei hierdoor wordt ingevuld. De tussenhandel, veiling en de ondernemers zouden meer pro-actief nieuwe markten kunnen betreden. Pas als het spaak loopt, zie je vaak creativiteit en wordt gezocht naar nieuwe markten. Kijk maar naar de glasgroentesector toen Rusland zijn grens dichtgooide."

Gebeurt er voldoende om de verduurzaming van de sector te versnellen?

"We zien dat er steeds meer ondernomen wordt, maar of het genoeg is? Dat weet je pas achteraf. De eisen gaan immers ook steeds sneller omhoog. Je ziet wel dat het bij kwekers steeds meer tussen de oren komt dat groener ondernemen de norm wordt. Het wordt 'licence to deliver'. Als je daar niet aan kunt voldoen, is het jammer en mag een ander leven. Uiteindelijk is het dus ook economisch heel belangrijk om die verduurzaming als bedrijf en sector serieus aan te pakken. De bank ziet bedrijven graag snel verduurzamen. Maar uiteindelijk is het simpel: het moet onderaan de streep in ieder geval niets kosten. Dan zijn ondernemers vaak pas bereid te kijken naar duurzame oplossingen. Daarom is het ook belangrijk dat onderzoek naar verduurzaming van de sector gezamenlijk gedaan en gefinancierd wordt."