

Kosten beheersen en opbrengst verhogen

Phalaenopsis-teler Jan Stolk: 'Als je het



Jan Stolk: "Niemand had een paar jaar geleden kunnen denken dat het gas zo hard in prijs zou stijgen. Mijn advies is om niet te wachten met investeringen, want dan loop je achter de feiten aan."

Tijdens zijn middelbare tuinbouwschooltijd was Jan Stolk al bezig met orchideeën. Dit deed hij op het familiebedrijf samen met zijn vader en moeder. Nu, twintig jaar later, is hij ondernemer op een gecertificeerd bedrijf van 6 ha phalaenopsis. De productie is gericht op het top kwaliteitssegment. In dit artikel zijn zijn visie op het ondernemerschap.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

Jan Stolk kocht eind jaren negentig in Bergschenhoek 3 ha grond en bouwde er 12.500 m² kas op voor de phalaenopsis-teelt. In 2003 is het perceel volgebouwd met nog eens 11.000 m² kas. Om de teelt te optimaliseren investeerde hij tevens in koeling (zonder freon) en in belichting, die in het afkweekgedeelte van 4.500 naar 9.000 lux ging.

In 2005 wilde de orchideeënteler nog een stap maken met uitbreiding. Van de aankoop van zijn buurman zag hij uiteindelijk af. "Met die koop moest ik concessies doen aan de teelt, omdat de kas er al stond. Het automatiseringssysteem moet je eerst ontwerpen en dan pas de kas eromheen bouwen", zegt de teler. Toen heeft hij de beslissing genomen om een nieuw stuk grond te kopen in Bleiswijk. "De ligging van het nieuwe perceel is ideaal. Het bedrijfspand ligt ten noorden van de kas, zodat de teeltruimte hiervan geen schaduw heeft."

Terugverdiendtijd van 2 jaar

De vestiging van Stolk Flora in Bleiswijk is 37.800 m² groot, hiervan is 7.000 m² verhoogde teeltlaag boven de verwerkingsruimte. De phalaenopsisteelt vindt plaats op rolltafels met gaasbodem. In de opwekruimte (28°C), de helft van het bedrijf, heeft de teler geïnvesteerd in stegdoppelpaten op het dek. "Ik dacht dat ik met die investering mijn gasrekening tien jaar vooruit betaalde, maar met de hoge gasprijs van nu heb ik het na twee jaar al terugverdiend."

Op de afkweekruimte heeft de teler bewust voor glas in het dek gekozen, maar wel met een buitenscherm. "Door het buitenscherm hoeft je niet te krijten in het voorjaar en de zomer. Dat scheelt 10 kuub gas per vierkante meter, omdat het op een donkere dag met krijt op het dek te donker is en je moet belichten en iets verwarmen."

De belichting is 5.000 lux in de opwek-

en 9.000 lux in de afkweekfase. Voor het opwekken van elektriciteit heeft hij een WKK-installatie van 2,4 MW.

Geconditioneerd telen

Om in de opwek de teelt te kunnen conditioneren, beschikt het bedrijf over een warmtepomp. De koude/warmteopslag vindt plaats in een aquifer op 90 m diepte door middel van 5 bronnen. In samenwerking met Wilk van der Sande is dit uitgedacht en gerealiseerd.

Stolk: "Als ik koude nodig heb in de kas, zet ik de luchtramen open. Dit is veel goedkoper dan het mechanisch koelen en zo houd ik de kosten in de gaten. Pas als het buiten te warm is, ga ik koelen met de warmtepomp. De temperatuur in combinatie met de luchtvochtigheid buiten, is bepalend voor het mechanisch koelen." De helft van het benodigde koelvermogen komt uit de aquifer en de andere helft van de warmtepomp. De vrijkomende



Jan Stolk: "Door een sparringpartner ontwikkel je een visie. Zo vaar ik mijn eigen koers en doe niet wat de buurman doet"

warmte gebruikt de teler in de kas bij koude nachten. Samen met Sercom is het koelprogramma en de schermregeling ontwikkeld.

Confronteren met keuzes

Het bedrijf in Bergschenhoek is een goed lopende activiteit. De teler stond vijf jaar geleden voor de vraag: hoe ga ik nu verder?. Op dat moment consolideren vond hij wel erg vroeg. De ondernemer heeft toen de Elsmann Group om advies gevraagd. Na de nodige besprekingen besloot hij een nieuw, perfect bedrijf op te gaan zetten. Hiervoor heeft het consultancy-bedrijf geadviseerd bij het investerings- en ontwikkelingsplan, de financiering en de managementbegeleiding van het nieuwe bedrijf.

"Wij zijn een sparringpartner voor de ondernemer en confronteren hem met de keuzes die hij maakt, zodat hij overziet wat hij doet. De ondernemer wil tegen iemand aanpraten die objectief is. Steeds hebben we op ondernemersniveau een discussie met hem. We lopen samen op en kijken samen naar de risico's van bijvoorbeeld rente en energie", zegt Cock van Bommel van Elsmann Marketing. Bij ondernemen gaat het steeds om keuzes maken. Kenmerken van goed ondernemerschap zijn kosten beheersen en opbrengst verhogen. "Door een sparringpartner ontwikkel je een visie. Zo vaar ik mijn eigen koers en doe niet wat de buurman doet", zegt de teler.

Als de teler iets doet, doet hij het goed.

Stolk: "Over alles wat je ziet, van teeltkas tot showruimte, is nagedacht. Bijvoorbeeld het verhoogde pad om makkelijker door het gewas te lopen. Omdat je een halve meter hoger staat, kun je het gewas beter zien. In een nieuwe situatie kun je alles naar eigen inzicht inrichten. Dit bedrijf is een ideaal plaatje."

Samen sterk

Afgelopen jaar heeft de teler samen met het marketingbureau goed gekeken naar de keuze en invulling van het segment, omdat er veel hectares phalaenopsis zijn bijgekomen. Stolk Flora richt zich op de kwaliteitsmarkt en bedient die met drie segmenten. Daarnaast kiest het bedrijf heel nadrukkelijk voor duurzaamheid.

Het past bij het ondernemerschap van deze ondernemer om op onderdelen samen te werken. Daarom gaan Stolk Flora, P.J. Stolk en Zn en Stolk Plants, alle drie familie van elkaar, elkaar versterken in verkoop en afzet. Met de merknaam Stolk Quality Colors willen ze zich onderscheiden met de productie in het hoge kwaliteitssegment dat voldoet aan de eisen van Fair Flower Fair Plants (FFP). Op de markt komt hun samenwerking tot uiting met de vermelding van 'member of Stolk Quality Colors'. Ook bij dit traject is het marketingbureau nauw betrokken.

Toekomst van sector

Over de sterke uitbreiding van de phalaenopsisteelt zegt de teler: "Overal waar 'te' voor staat, is niet goed. Dat neemt niet weg

dat ik positief gestemd ben. Want door de investeringen die we gedaan hebben, staan we er nu beter voor."

Hij vervolgt: "De hoge energieprijzen zijn eigenlijk te gek voor woorden. Toch moeten we er aan wennen, want dit kan mogelijk de toekomst worden. Daarom heb ik in 2005 al de stap gezet met een stegdoppeldek op een breedkapper en een buitenscherm. Niemand had toen kunnen denken dat het gas zo hard in prijs zou stijgen. De ontwikkelingen gaan harder dan je denkt. Als teler moet je dus niet denken: het duurt mijn tijd wel uit. Mijn advies is om niet te wachten met investeringen, want dan loop je achter de feiten aan."

Een kans en geen bedreiging

De teler geeft aan dat er een verschraving van het assortiment zal plaatsvinden. "Want voor een teler die niet op tijd heeft geïnvesteerd in een WKK-installatie en/of automatisering, wordt het vaak te duur om een bepaald product te telen."

Door zich breed te oriënteren, probeert hij op ideeën te komen. Nieuwe ideeën, ook als anderen daar mee komen, ziet de teler als de kracht van de tuinbouw. "We zijn hier een uniek stukje tuinbouw in Europa met zowel teelt als handel in tuinbouwproducten en een heel groot achterland."

Stolk: "Vooruit blijven kijken en denken: het glas is half vol in plaats van half leeg. Je moet alles als een kans zien, niet als een bedreiging."

De hobbykas van Jan Stolk met snijcymbidiums is in 20 jaar uitgegroeid tot een gecertificeerd bedrijf met potorchideeën. Als de teler iets doet, doet hij het goed. Bij ondernemen gaat het steeds om keuzes maken. Kenmerken van goed ondernemerschap zijn kosten beheersen en opbrengst verhogen. De teler heeft tijdig geïnvesteerd in een WKK, warmtepomp, stegdoppelplaten en een buitenscherm. Hij heeft bovendien goed nagedacht over de afzet. Daardoor is hij klaar voor de toekomst.

SAMENVATTING