

Samenwerking van potplantenteler en oud-paprikateler

'Uitdaging zoeken in gewassen, die



Walter Zuijderwijk en Ronald Bruinen: "We hebben gekozen voor een betonvloer met eb- en vloedsysteem en niet voor teelt op rolcontainers. Daardoor hebben we minder fysieke arbeid."

Pot- en perkplantenkwekerij Zuidbaak teelt perkgoed uit zaad, onder andere violen, afrikaantjes, petunia's, primula's, cineraria's en andere eenjarige zomerbloeiers. De vrienden Walter Zuijderwijk en Ronald Bruinen hebben als compagnons in 2006 een nieuw bedrijf gebouwd. Bruinen is hierbij overgestapt van de teelt van paprika naar perkplanten.

TEKST EN BEELD: HARRY STIJGER

Zuidbaak in Honselersdijk bestaat uit 25.000 m² glasopstanden en ruim 2.100 m² bedrijfs- en verwerkingsruimte. De traliekas heeft een 8 m kap, een 4,68 m vakmaat en een 6 m goothoogte.

De acht afdelingen zijn uitgerust met een scherminstallatie (trekdraadsysteem) met onderscherm SLS 10 Ultra Plus en bovenscherm: drie afdelingen XLS 17F Firebreak en vijf afdelingen XLS 15F Firebreak. In een klein gedeelte, de zaaiafdelingen van 1800 m², hangt belichting (2.000 tot 4.000 lux) en een rolgevelsysteem.

Minder fysieke arbeid

Walter Zuijderwijk en Ronald Bruinen hebben gekozen voor een betonvloer met eb- en vloedsysteem en niet voor teelt op rolcontainers. De betonvloer geeft hen flexibiliteit in de teelten.

De ondernemers vinden een betonvloer makkelijker bij het intern transport. De logistiek op een bedrijf is de laatste jaren

steeds belangrijker geworden. Het interne transport bestaat uit een rondlopend kettingbaansysteem en rollende tafels (80 stuks). De hoeveelheid planten op een tafel is precies die van een Deense kar.

"Met een semi-automatisch voortbewegende vork, hangende aan 3 buizen in een 8 m kap, scheppen we de planten van de wagen en zetten die in de kap. Dit LUUK-systeem van Lukassen biedt de mogelijkheid om over de perkplanten heen te gaan. Daardoor kunnen we ook een partij achter in een kap neerzetten of oppakken", zegt Zuijderwijk.

De keuze voor dit systeem was ook van belang voor de bouw van de kas, de inrichting, het aantal afdelingen, de plaatsbepaling van het middenpad en de routing. Zo hebben deze telers ook hijsverwarming zodat ze er met het transportsysteem onderdoor kunnen. Het watergeven, met of zonder voeding, gebeurt onderdoor met eb- en vloed of bovendoor met gietbomen.

Potmatten

In januari en februari telen de ondernemers primula's in 9 cm pot en cineraria's in 12 cm pot. Van begin januari tot eind maart violen in 6-pack 9 cm pot. De eenjarige zomerbloeiers telen de ondernemers vanaf 1 april tot begin mei in 24-vaks en 32-vaks sets; van half april tot half augustus in 6-pack 9 cm pot.

Vanaf half mei tot half augustus staat de teelt van celosia's in 10,5 cm pot op het programma. Van begin september tot eind november zijn het de najaarsviolens in 6-pack 9 cm pot.

Nieuwe uitdaging

Voor Bruinen is de overstap van de teelt van paprika naar perkplanten een nieuwe uitdaging.

Het paprikabedrijf van 15.000 m² was pas vier jaar oud toen hij het verkocht. "Op het moment dat ik nieuw bouwde, kon ik niet weten dat de schaalvergroting zo

Risicomanagement in de glastuinbouw

ABN-AMRO heeft een onderzoek laten doen onder groente-, snijbloemen- en potplantentelers om meer zicht te krijgen hoe ondernemers omgaan met risico's. Risicomanagement is een onderdeel van het ondernemerschap. Door goed risicomanagement werkt de teler aan de toekomst van zijn bedrijf.

Volgens accountmanager Remco Raaphorst is het voor een teler belangrijk te weten in welk marktsegment zijn product zich bevindt. Een nichemarkt met een beperkt aanbod, hoge marges en exclusieve afzetkanalen is iets anders dan een aanbodmarkt. In een aanbodmarkt moeten ondernemers zich onderscheiden door het leveren van producten met een hogere kwaliteit, door het leveren van grote hoeveelheden of door in te spelen op de vraag en wensen van de afnemer. Een teler moet zich dan focussen op kwaliteit of op kostprijs.

Liquiditeitsbegroting

Onderdelen van het risicomanagement zijn: energiemanager, vakmanschap, afzetstrategie, inkoopbeleid, personeelsbeleid middenkader. Hier kan de

ondernemer zijn bedrijf op sturen.

Een goede informatievoorziening draagt bij aan een tijdige risicosignalering. Het opstellen van een maandelijkse liquiditeitsbegroting is bijvoorbeeld nog geen algemeen gebruik in de glastuinbouw. Uit het onderzoek blijkt dat slechts 18% van de ondernemers dit doet. Een goede liquiditeitsbegroting brengt mogelijke tekorten sneller in beeld, waardoor tijdige maatregelen mogelijk zijn.

Schaalvergroting

Opvallend is ook dat 29% van de ondervraagde glasgroentetelers en 16% van de potplantentelers schaalvergroting aanmerken als het grootste risico. Toch heeft gek genoeg 60% van deze telers zelf plannen om te groeien of is onlangs gegroeid.

Schaalvergroting is een kans, maar kan voor veel ondernemers ook een bedreiging zijn. Volgens de accountmanager komen telers daardoor voor een keuze te staan. Meegroeien met de rest of niet. Dat laatste is voor sommige ondernemers echter een reden om te stoppen.

Raaphorst: "Door schaalvergroting is het risicomanagement ook belangrijk geworden. Het vraagt van de

ondernemer wel andere capaciteiten en/of vaardigheden voor het management van personeel, financiën, energie, afzet."



Remco Raaphorst: "Uit ons onderzoek blijkt dat 18% van de ondernemers een liquiditeitsbegroting maakt. Dat is weinig."

snel zou gaan. Voor paprika is het gemiddelde per bedrijf in korte tijd van 1,6 ha naar nu 2,2 ha gegaan. Je komt dan op een beslismoment van groter worden of wat anders gaan telen. Omdat ik mezelf niet nog eens 20 jaar paprika's zag telen, ben ik op zoek gegaan naar een gewas dat buiten de massa valt. Een gewas waarin je niet veel uitbreiding verwacht. Voor mij was dat pot- en perkplanten en ik had daar een goed gevoel bij."



Kwekerij Zuidbaak teelt violen, afrikaantjes, petunia's, primula's, cineraria's en perkgoed.

Voor de gezamenlijke start van een nieuw bedrijf, teelde Zuiderwijk al vijf jaar perkplanten. Hij had een bedrijf waar nieuwe moderne aanpassingen niet meer mogelijk waren. De perkplantenteler had altijd al de drang om nieuw te bouwen en de vermindering van de fysieke arbeid daar in mee te nemen. Dit maakt ook efficiënter werken mogelijk. Mede vanwege de toegenomen regelgeving en benodigde registraties zocht hij een compagnon. Die heeft hij gevonden in Ronald Bruinen.

Bedrijfsfilosofie

Bruinen houdt zich bezig met de teelt en Zuiderwijk met de verkoop. "We proberen 80 tot 90% via bemiddeling te verkopen en de rest via de veilingklok. We leveren een goede kwaliteit tegen een redelijke prijs. Op tijd leveren en goede service staan bij ons hoog in het vaandel. Wat de kwaliteit betreft streven we naar de bovenkant van de markt. Van de klokverkoop moeten we het niet hebben. Het gaat ons vooral om de rechtstreekse verkoop naar onze afnemers."

Het perkplantenbedrijf is gespecialiseerd in daghandel en het maken van klantklare karren met een mix assorti-

ment. "De exporteur hoeft alleen maar de karren op te laden en de klantfactuur erbij te doen", zegt Zuiderwijk. Iedere bestelling voor 's ochtends 8 uur, leveren we nog dezelfde dag vóór 12 uur. De diversiteit in soorten en kleuren trekt meer handelaren en afnemers aan. De afzet blijft voor 50% in Nederland (tuincentra) en gaat verder naar Duitsland, Oostenrijk en Oost-Europa (Kroatië, Rusland, Griekenland).

Nieuwbouwtips

De perkplantentelers hebben nog verschillende tips voor de nieuwbouw van een kas:

- Bouw vanwege de weersomstandigheden liefst niet in de winterperiode.
- Neem de tijd en begin minimaal twee jaar van tevoren met plannen.
- Roep de hulp in van een adviesbureau voor het aanvragen van de vergunningen.
- Bouw in alle gevallen je eigen kas.
- Houd de post onvoorzien ruim: bij groenteteelt 5%, maar in de sierteelt zeker 8%. De kosten voor de bedrijfsruimte en de logistiek vallen meestal tegen.
- Neem het grondwerk ook mee in de kostenbegroting.