

Rozenkweker Ernst Olieman: 'Voorkom dat je achterop raakt in slechte jaren'

Ondernemen kost tijd

Meer dan welke sector ook heeft de tuinbouw te maken met slechte marktomstandigheden. Het dwong rozenkweker Ernst Olieman ertoe méér ondernemer te worden en zich te onderscheiden van collega's. 'Sommige beslissingen zijn van levensbelang; daar moet je rustig de tijd voor nemen.'

tekst **Florus Pellikaan**

Immense kassen, gele lichtbundels en af- en aanrijdende vrachtwagens. Wie het gebied bij Bleiswijk binnenrijdt denkt dat de haast fabrieksmatige tuinbouw floreert. Niets is minder waar, want de branche gaat door een diep financieel dal. Voor iedere individuele ondernemer is het een kwestie van overleven.

Rozenkweker Ernst Olieman (40) uit Bleiswijk vindt dat hij doordat hij de juiste beslissingen op het juiste moment heeft genomen nog niet mag klagen, ondanks dat er dit jaar niets verdiend zal worden. 'De oorsprong van de huidige financiële problemen is dat het in de sector eigenlijk té goed ging. Banken hebben daardoor in het algemeen veel te gemakkelijk geld verstrekt, zonder de ondernemer en het eigen vermogen goed mee

te wegen. Dit geldt overigens niet alleen voor de tuinbouw', stelt Olieman.

Nederland telt een rozenareaal van ruim 500 hectare. Met 3,8 hectare spierwitte rozen van het ras Akito is Olieman wat betreft bedrijfsomvang bovengemiddeld. Door een vergaande automatisering, waarbij bijvoorbeeld niet de rozenknippers naar de rozen gaan, maar de rozen naar de knippers komen, blijft het personeelsaantal beperkt tot gemiddeld 23 man. Dat zorgt voor een arbeidskostenbesparing van twintig procent. Zeven dagen per week worden er per dag gemiddeld 40.000 rozen geoogst.

Vakman of ondernemer

In 1995 startte Ernst Olieman zijn eigen bedrijf door de aankoop van een gebruikte kas van twee hectare. Vier jaar geleden maakte hij de overstap naar de hui-

dige locatie. Jaarlijks verlaten veertien miljoen rozen het in 2005 nieuw gebouwde bedrijf, dat in totaal 15 miljoen euro kostte.

'Tot anderhalf jaar geleden is er in de rozenteelt goed geld verdiend. Nu liggen de opbrengstprijzen ongeveer 25 tot 35 procent lager. We hebben als kwekers nauwelijks invloed op de opbrengstprijzen van rozen, die we allemaal via de veiling afzetten. Op dat gebied kan ik dus niet het verschil maken met collega's', vertelt Olieman. 'Voor ons is bepalend geweest dat we vorig jaar als een van de weinige kwekers geen energie voor dit en volgend jaar hebben ingekocht. De energieprijzen stegen toen in rap tempo, maar ik heb samen met een groepje andere kwekers vastgesteld dat we voor 30 eurocent per kuub gas geen rozen kunnen kweken. Koop je voor deze prijs in, dan weet je al dat je verlies hebt. Eind vorig jaar gingen de olieprijsen naar beneden en dit brengt ons een voordeel van een ton of vier ten opzichte van bedrijven met hoge contractprijzen. Sommige beslissingen zijn van levensbelang voor je bedrijf, daar moet je rustig de tijd voor nemen', vindt Olieman. 'De traditionele eigenschap van een boer en tuin-der is dat hij de hele dag erg druk is met het dagelijkse ritueel, vervolgens snel een hapje eet, in slaap valt en de volgende dag is het een herhaling van zetten. Op dat moment vergeet je te ondernemen en dat kost geld.'

Op de vraag of Ernst Olieman vooral vakman of ondernemer is, blijft het niet lang stil. 'Ik ben ondernemer geworden en knip zelf geen rozen meer. Natuurlijk ben ik nog veel in de kas te vinden, onder andere om contact met mijn personeel te houden, maar ondernemen kost gewoon tijd. Ik draai enorm veel uren, maar zit ook weleens gewoon een uur hier rustig in mijn kantoor na te denken of dingen uit te zoeken. Vaak komen dan

Dick van der Sar: 'Groene vingers alleen zijn niet genoeg'

'In de glastuinbouw loopt op dit moment geen enkel gewas goed. Of tuinders nu rozen kweken of tomaten, ze hebben geen uitwijkmogelijkheden naar gewassen die beter renderen en dat maakt de situatie moeilijk', stelt zelfstandig teeltadviseur Dick van der Sar van Phytocare.

'De rozenteelt komt er in Nederland wel door, maar ik weet niet in welk volume. Het enige wat je als kweker op dit

moment kunt doen, is proberen het heft in eigen handen te houden, want als de bank gaat bepalen welk ras je moet aankopen gaat het fout. Je moet daarnaast dingen zakelijk kunnen beoordelen. Sommige kwekers vinden het moeilijk te accepteren dat het in de rozen wat minder gaat, dan heb je een zwaar bestaan als ondernemer.'

Onder de huidige omstandigheden zijn kwekers die de strijd overleven volgens

Van der Sar wel te typeren. 'Zoals in de veehouderij ook zal gelden, zijn groene vingers de basis. Als het echt gaat nipten zijn technische resultaten enorm belangrijk, maar het is niet genoeg. De rozenkweker moet ook een handel- en marketingman zijn. In de rozenverkoop draait het om loven en bieden en als je daarbij in staat bent om dat spelletje mee te spelen, dan heb je als kweker een kans.'



Ernst Olieman knipt zeven
dagen per week gemiddeld
40.000 rozen per dag

de beste ideeën naar boven en om dat mogelijk te maken is het rendabel om extra personeel in te schakelen.'

Hoewel de marktsituatie in de rozenteelt nog nooit zo slecht is geweest als nu, fluctueert de rozenprijs al langer en dat vraagt om strategie. 'Voorkom dat je achterop raakt in slechte jaren, door tijdens goede jaren te investeren in vernieuwingen. Als je achter gaat lopen en er komt een slecht jaar, dan is er geen houden meer aan. In een slecht jaar als dit probeer je uiteraard nog scherper op de kosten te letten.'

Ernst Olieman adviseert zijn melkveehoudende collega's zeker in slechte jaren er af en toe eens uit te gaan. 'Je moet de sleur in je bedrijf doorbreken en niet dag en nacht alleen maar bezig zijn met je bedrijf. Met een groepje rozenkwekers, waaronder mijn broer, die een bedrijf heeft in Moerkapelle, praten we iedere week onder het genot van een biertje bij en dan moet er ook even gelachen worden. Daarnaast is het belangrijk regelmatig in de keukens van collega's te kijken. Ik denk dat iedere ondernemer anders toch in meer of mindere mate bedrijfsblind wordt. Bij anderen zie je wat zij beter of slechter doen. Met mijn broer vergelijk ik bijvoorbeeld regelmatig hoeveel tijd een roos kost. Dat blijkt soms een of twee seconden te verschillen. We gaan dan op zoek naar de oorzaak daarvan.'

Constance kwaliteit

Alhoewel de opbrengstprijzen van rozen nauwelijks te beïnvloeden is, probeert Olieman de inkopers op de veiling wel aan zich te binden. 'Ieder jaar organiseer ik met mijn broer en nog een andere kweker een feestje voor de grootste inkopers. Gunnen speelt een belangrijke rol binnen onze branche. Al scheelt het maar een halve cent per roos, dat is op 14 miljoen rozen wel veel geld.'

Het belangrijkste om een goede prijs te ontvangen is volgens Olieman een constante kwaliteit van het product. 'Je hoeft niet de beste te zijn, want er zijn voor alle kwaliteiten markten, als de kwaliteit maar altijd hetzelfde is. Een koopman moet je product blind kunnen inkopen, dan heb je het voor elkaar.'

Op de vraag hoe het bedrijf er over tien jaar uitziet, antwoordt Ernst Olieman: 'Ik hoop dat ik dan ergens anders mijn bedrijf heb. Over tien jaar zijn deze kas en de inboedel oud en het beste voor de vooruitgang van je bedrijf is om het oude te verkopen en ergens anders nieuw te bouwen. Wij willen vooruit.' |