

Cluster van vier bedrijven met drie verschillende teelten

Een logische combinatie van rozen, phalaenopsis en kuipplanten



Bram Bernard: "Het overstappen op meer belichten was nodig in de concurrentiestrijd met buitenlandse aanbieders. Maar daardoor moesten we wel iets met het warmte-overschot doen."

Van twee autonome rozenbedrijven naar een cluster van vier bedrijven en drie verschillende teelten en dat in drie jaar tijd. Het is een behoorlijk krachtsinspanning in een tijd waarin het tij niet meezit. De broers Bram en Simon Bernard uit Luttelgeest, sloegen deze ongemakkelijke weg in met één doel: het optimaal benutten van energie om reden van kostprijverlaging en zo concurrerend te kunnen zijn.

In drie jaar tijd veranderde alles. In 2007 had Bram Bernard een rozenbedrijf van ruim 3 ha, had Simon Bernard een rozenbedrijf van ruim 3 ha, werkten bij Bram 25 man en had ook Simon 25 man in dienst. De concurrentie in de rozensector was moordend.

De broers zochten naar manieren om te overleven. Ze overwogen rozenteelt in Afrika, namen een kijkje in Ethiopië en Kenia, maar voelden uiteindelijk toch meer voor de plannen om in Luttelgeest een energieneutraal

– of nog beter een energieleverend – teeltbedrijf neer te zetten.

Restwarmte rozen benutten

"Je ziet dat Nederland steeds meer concurrentie krijgt en vanzelfsprekend rijst de vraag: Wat en hoe kunnen we het bedrijf optimaliseren", vertelt Bram Bernard. "We zijn ons gaan verdiepen in alle facetten van de bedrijfsvoering om een strategie te bepalen en kwamen uit op een energiecluster."

Het plan bestond eruit de twee rozen-

Vervolg op
pagina 14 >



De Bernard's hebben het cluster in eigen beheer en kunnen dus alles precies zo instellen zoals ze zelf denken dat goed is.

bedrijven te fuseren en te combineren met een teelt die de restwarmte van de rozenteelt zou kunnen benutten. Die restwarmte was het effect van het opvoeren van de hoeveelheid licht naar 20 uur per etmaal met een intensiteit van 200 micromol en de daaraan gerelateerde CO₂ behoefte.

Concurrentiestrijd

De stap naar het intensiveren van de belichting was al eerder gemaakt en nodig in de concurrentiestrijd met buitenlandse aanbieders. Een betere kwaliteit en jaarrond een betrouwbaar product zijn de troeven die de Nederlandse rozenteler nog in handen hebben. Dat de kostprijs daardoor stukken hoger is komen te liggen, vergt weer nieuwe ondernemersgeest. Want voor 24 uren belichting is een behoorlijk WKK-vermogen nodig.

Bernard: "Grofweg werd veertig procent van het gasverbruik omgezet in elektriciteit voor de belichting van de rozen, zestig procent kwam vrij als warmte die bij lange na niet volledig te benutten was in de rozen. Immers er

kwam al warmte vrij van de lampen en convectiewarmte werd grotendeels overbodig. Veel vrijgekomen warmte ging dus verloren, zonde van het geld en de energie."

Logische combinatie

In 2008 breidden de broers hun onderneming uit met 5 ha phalaenopsis, op een perceel tussen de twee rozenbedrijven in. De klimaatcomputers en de ketelhuizen van de bedrijven zijn geclusterd.

Phalaenopsis heeft met 14 uur een geringe lichtbehoefte. Een tweede voordeel is dat het gewas CO₂ gebruikt in de donkere periode, net tegenovergesteld aan de rozen, waar de CO₂-behoefte gedurende de dag valt.

Die twee aspecten maken de combinatie van rozen en phalaenopsis logisch. Maar hoe logisch het dan ook mag zijn, Bernard tekent erbij aan dat het energieverhaal maar een deel is en dat 'je wel wat met een teelt moet hebben.' Phalaenopsis sprak hem aan vanwege het exclusieve karakter, het trendy imago en de geringe concurren-

tiedruk uit lage loonlanden.

Een pluspunt is dat het gewas naar verhouding weinig arbeid vergt. In zijn algemeenheid gaat zijn voorkeur uit naar intensieve teelten met een hoge omzet én die in hoge mate geautomatiseerd kunnen worden.

Verlagen van de kostprijs

De focus van de ondernemers lag op het verlagen van de kostprijs. Het optimaal gebruik maken van energie was één, het ver doorvoeren van de automatisering van teelten was twee.

Voor het implementeren van het energiecluster lieten de ondernemers zich adviseren door adviesbureaus en DLV Glas & Energie. Samen bogen zij zich over vragen als welke WKK heb ik nodig, wat is de energiebehoefte van rozen, wat van phalaenopsis, wat is de temperatuurbehoefte van de teelten, en hoeveel licht hebben ze nodig.

En later kwamen die vragen op voor kuisplanten met de onderliggende vraag hoe die unit gekoppeld moest worden aan de bestaande. Want in 2011 kochten ze ook het aangrenzende kuisplantenbedrijf van 11 ha erbij. Weer een nieuwe teelt, maar wel passend in het energieplaatje van de organisatie omdat de teelt van kuisplanten weinig warmte en geen extra belichting vraagt.

Energiecluster in eigen beheer

Uniek is een energiecluster niet. Er zijn genoeg bedrijven die hun klimaatcomputers aan elkaar gekoppeld hebben. Bijzonder aan het cluster van de Bernard's is dat ze het in eigen beheer hebben. Ze kunnen precies alles zo instellen, regelen en afstemmen zoals ze zelf denken dat goed is.

Bernard kent voorbeelden van energieclusters waar een van de bedrijven van eigenaar veranderde en er onenigheid was over van wie de ketel en WKK-installatie waren en er ruzie over de kostenverdeling ontstond. Aan ondernemers die een energiecluster overwegen, geeft hij de boodschap om zeer duidelijke afspraken te maken.

Complexer bedrijf

Ondertussen werden de ondernemers geconfronteerd met een, in een tijdbestek van drie jaar, volledig

veranderde onderneming. Ze werden samen de baas van een bedrijf. Het areaal was bijna verviervoudigd, van ruim 6 ha in 2008 naar 22 ha in 2011. Het personeelsbestand was opgelopen van 50 medewerkers in 2008 naar 120 medewerkers in 2011. En daarbij moesten de van origine rozentelers zich verdiepen in de handel en wandel van twee voor hen geheel nieuwe teelten.

De ondernemer: "Door de verschillende teelten is het bedrijf complexer geworden. Het heeft een paar jaar geduurd voordat alles lekker draaide." Hij doelt op de automatisering; het inregelen van de klimaatcomputers en de communicatie van de computers onderling. Ook het opstellen van contracten met de leverancier, het oplossen van storingen en de leveranties aan het netwerk, verliepen niet altijd even soepel.

Teler én manager

Bram Bernard voelt zich zowel teler als manager. Hij is verantwoordelijk voor teelt, klimaat, logistiek en energie. Zijn broer Simon is verantwoordelijk voor de verkoop van de producten, rechtstreeks aan de retail en via de veiling.



In 2011 kochten de broers het aangrenzende kuipplantenbedrijf. Deze teelt past perfect in ons cluster want het vraagt weinig warmte en geen extra belichting.

Hun vader biedt ondersteuning op operationeel gebied voor beide potplantenbedrijven.

Alle vier locaties hebben een eigen bedrijfsleider en eigen personeel dat in principe niet op een andere vestiging wordt ingezet. "We vinden het de verantwoordelijkheid van de eigen mensen om het bedrijf te runnen."

Consolideren en verbeteren

De tuinbouwsector verkeert in zwaar weer. "Nog niet zo lang geleden was de Nederlandse tuinbouw leidend in de wereld. Die koppositie raken we kwijt. Voor snijbloemen aan Kenia en Ethiopië, voor potplanten en groenten aan landen in Europa met een beter ondernemersklimaat. Ik vraag me af of Den Haag in de gaten heeft hoe ernstig de situatie is en hoe ver strekkend de gevolgen zijn voor de werkgelegenheid."

Binnen het energiebeleid en met name duurzame energie, heeft Duitsland veel meer mogelijkheden. Tevens is er qua kosten en flexibiliteit op de arbeidsmarkt in de ons omringende landen meer mogelijk.



Phalaenopsis gebruikt CO₂ in de donkere periode, net tegenovergesteld aan de rozen.

"Het was 2007 toen we dachten met een energiecluster de oplossing te hebben gevonden, maar dat was bij een gasprijs van 10 eurocent en er was toen nog geen crisis. Als we nu de keuze hadden moeten maken, was de balans wellicht doorgeslagen naar een onderneming in Afrika", zegt Bernard. Maar nu moeten we de kansen hier grijpen. "Consolideren en verbeteren", wordt het doel voor de toekomst, "plus het verder optimaliseren van het sortiment kuipplanten en orchideeën."

Samenvatting

Bram Bernhard legde in 2007 met het vormen van een energiecluster plus een hoge automatiseringsgraad een goede basis voor een zekere toekomst van zijn onderneming. Met het stijgen van de gasprijs en de economische crisis is hij steeds verder gegaan in het optimaliseren van de ingeslagen weg. .