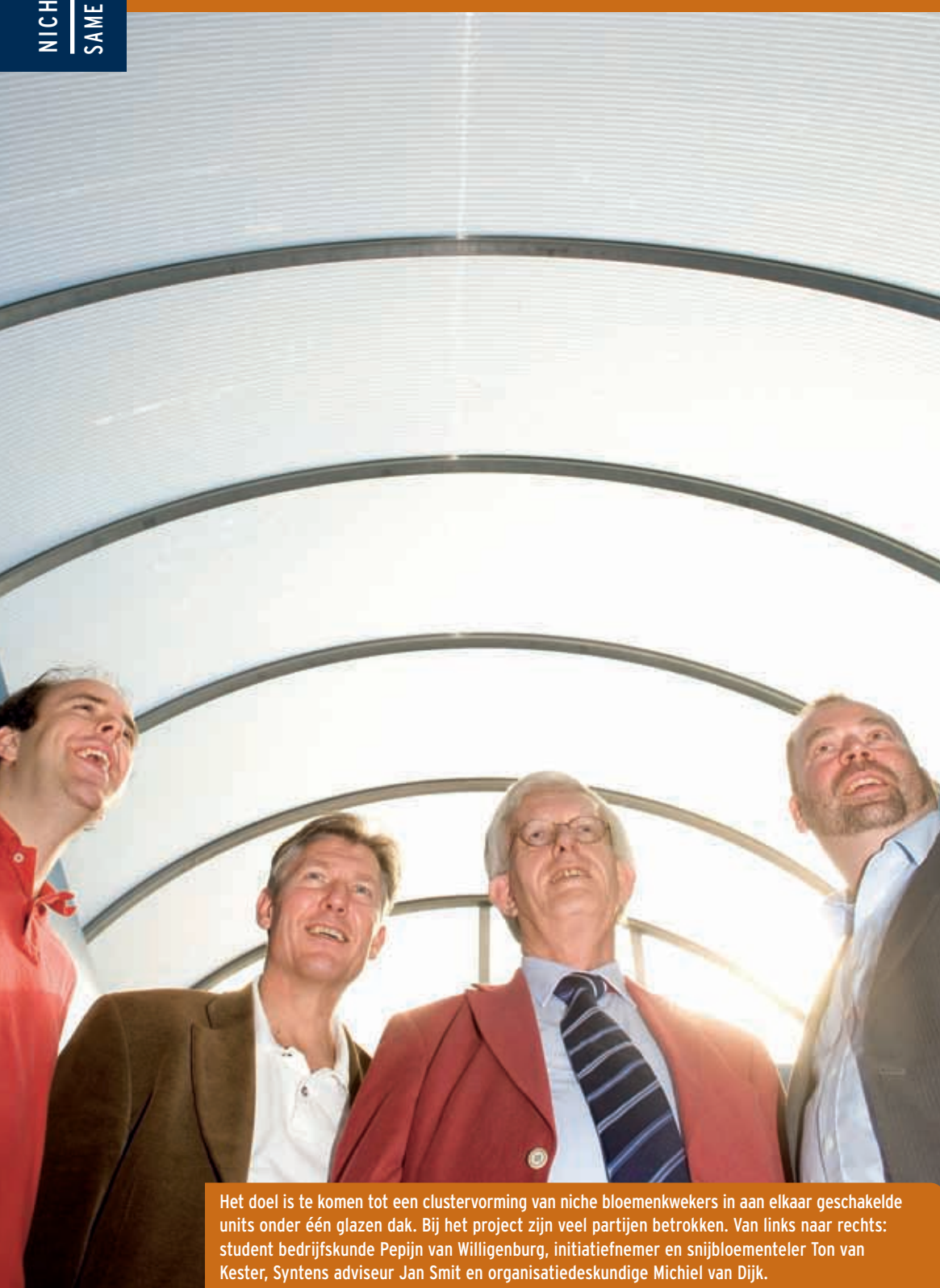


Veelbelovende clustering van nichebloemenkwekers

De Bloemistenkwekerij: rijk boeket



Het doel is te komen tot een clustervorming van niche bloemenkwekers in aan elkaar geschakelde units onder één glazen dak. Bij het project zijn veel partijen betrokken. Van links naar rechts: student bedrijfskunde Pepijn van Willigenburg, initiatiefnemer en snijbloementeler Ton van Kester, Syntens adviseur Jan Smit en organisatiedeskundige Michiel van Dijk.

Een ruiker van vele verschillende bloemen is meer waard dan een monoboeket. Die bijna filosofisch klinkende zin vormt voor snijbloementeler Ton Kester op een aantal niveaus de inspiratiebron voor een baanbrekend initiatief van aanvankelijk 30 ha in Rijsenhout: De Bloemistenkwekerij. "We clusteren een aantal niche bloemenkwekers onder één glazen dak. Iedereen blijft zelfstandig, maar profiteert zowel aan de inkoop- als aan de verkoopkant van de samenwerking."

Laat honderd bloemen bloeien. Als Ton Kester een aanvulling zou moeten maken op de beroemde slogan van de voormalige Chinese partijleider Mao Zedong, zou het worden: laat honderd verschillende bloemen bloeien. De eigenaar van Bloemenkwekerij Ton Kester in 's Gravenzande is geestelijk vader van een concept waarin diversiteit, eigenheid en onderscheid een voorname rol bekleden. Een concept waarin tegelijkertijd krachtenbundeling van essentieel belang is. De gedachtegang moet in 2008 leiden tot de realisatie van een bedrijventerrein in Rijsenhout langs de A4 waar aanvankelijk zo'n vijftien nichebloemenkwekers lusten en lasten delen.

De teler zette samen met student Pepijn van Willigenburg de Stichting Glashelder op, gespecialiseerd in bedrijfsconcepten in de sierteelt. Het eerste doel is De Bloemistenkwekerij. Technisch bedrijfskundige Van Willigenburg: "We zijn op dit moment drukdoende twee zaken te ontwikkelen: de fysieke locatie in Rijsenhout en het cluster van bedrijven en mensen die er zullen ondernemen en werken."

Apart en gek

Kester: "Een van de redenen voor dit idee is dat de niche bloemenkwekerij langzaam aan het verdwijnen is. Voor veel bedrijven zijn de energiekosten te hoog, zijn de arbeidskosten te hoog en zijn nog veel meer andere kosten óók te hoog. Wat komt ervoor terug? Monoculturen.

Grootschalige telers met één product nemen de plaats in van bedrijfjes die allerlei aparte en gekke dingetjes voortbrengen. Dat is niet alleen een vervelende ontwikkeling voor niche bloemenkwekers. Dat is ook nadelig voor de bloemen-detaillist. Die moet zich in de strijd met tankstations en bouwmarkten juist zien te onderscheiden met bijzondere bloemen. Bovendien is het een slechte ontwikkeling voor de natuurlijke doorstroom in de snijbloemenkwekerij. Er treedt vergrijzing op in de sector, omdat jonge ondernemers geen bedrijf meer kunnen starten."

Clustervorming van niche bloemenkwekers in aan elkaar geschakelde units onder één glazen dak. Dát zou het antwoord kunnen zijn, zo vermoedde Kester. Concentratie van een aantal onderne-

International Horti Fair

Energiezuinige kassenbouw, besparingen, samenwerking. Stuk voor stuk zaken die om de hoek komen kijken bij De Bloemistenkwekerij in Rijsenhout. Stuk voor stuk zaken ook waarop de klemtoon ligt tijdens de International Horti Fair, het wereldwijde tuinbouwplatform dat wordt gehouden van dinsdag 31 oktober tot en met vrijdag 3 november in de Amsterdam RAI. "Laat het duidelijk zijn dat dankzij de inzet van techniek ook kleinschalige bedrijven grootschalige voordelen kunnen genieten", zegt Syntens adviseur Jan Smit. Ook de partijen uit dit artikel zullen hun ervaringen delen tijdens de Horti Fair.

Voor de drie novemberdagen staan van 8.30 tot 11.00 uur Breakfast Briefings van Syntens op stapel voor wie geïnteresseerd is in zowel de praktische als theoretische kant van elementen en ontwikkelingen in de branche.

Meer informatie? Kijk op www.Syntens.nl/hortifair

mers – met volledig behoud van hun zelfstandigheid – zou in elk geval de inkoopkosten verlagen.

De teler wendde zich tot Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers, en vertelde graag een prangende kwestie uitgezocht te willen zien. "Ik zei: neem vijftien nichetelers van rozenrassen, chrysantenrassen en een aantal andere hoofdgroepen van bloemensoorten onder de loep. Vergelijk vervolgens de kostprijs als de teler zelfstandig werkt, met de kostprijs als sprake is van een cluster."

Kostprijs 10 tot 20% lager

Syntens legde de vraag voor aan studenten van Hogeschool INHOLLAND en de Technische Hogeschool Rijswijk. Een van hen was Van Willigenburg. Hij: "Wij berekenden dat in een cluster de kostprijs 10 tot 20% lager is. Er zijn zóveel besparingen als je samen optrekt: de kassenbouw kost bijvoorbeeld minder, je glas en andere materialen kosten minder en je hebt op zo'n gezamenlijk terrein natuurlijk ook minder gevels nodig. Je haalt de dubbele handjes en schakels uit het proces."

Kester: "Het grootste kostenvoordeel schuilt in je energie. Maar verder kwamen wij er tijdens de gesprekken met Syntens steeds meer achter dat het voordeel niet alleen zit aan de inkoopkant. Aan de verkoopkant is ook winst te halen. In commerciële zin word je een stuk interessanter."

Hij verklaart zich nader. "Werk je met meerdere partijen op één locatie, dan gaat de handelaar minder logistieke kosten maken om aan zijn brede assortiment te komen. Een bloemist kan zijn winkel laten vullen vanaf één plek."

Een ruiker van vele verschillende bloemen

Syntens adviseur Jan Smit gebruikt een metafoer: "Zowel in commerciële als gevoelsmatige zin is een ruiker van vele verschillende bloemen meer waard dan een monoboeket. Binnen een clusterkwekerij kunnen de ondernemers ook hun oogst op elkaar afstemmen. Dat betekent dat alle soorten bloemen in het boeket vers zijn." Kester: "Gezamenlijk kunnen nichebloemenkwekers kostenefficiënt blijven werken en tegelijkertijd ten opzichte van grootschalige telers iets onderscheidends leveren. Zaken doen is een kwestie van elkaar kennen en elkaar iets gun-

nen. Voor dat 'kennen' moet je wel af en toe bij elkaar zitten. Op een clusterlocatie kun je een handelaar of bloemist in één keer het hele spectrum tonen dat je gezamenlijk bestrijkt. Je krijgt tijdens dat soort contacten ook veel eerder informatie uit de markt, zodat je weet wat de consument wil."

Spelregels

Een fors aantal zelfstandige ondernemers concentreren op één locatie en binnen één cluster. Menige kweker zou daar huiverig tegenover kunnen staan. Toen bleek dat Kesters plan kans van slagen had, betrok Syntens daarom begin dit jaar de Wissema-Group erbij. Dit organisatieadviesbureau ging helpen de spelregels te formuleren om de betrokken ondernemers zo effectief mogelijk te laten opereren.

Eigenaar/partner Michiel van Dijk: "Clusteren van zelfstandige ondernemers is een aparte tak van sport. Enerzijds is het zaak hun vrijheid te garanderen en anderzijds willen ze er de maximale synergie uithalen. Verder zijn heel wat snijbloemkwekerijen familiebedrijven. Dat vraagt soms ook een specifieke aanpak. Het leek mij niet wenselijk de spelregels van bovenaf op te leggen. In de vorm van een klankbordgroep zijn de deelnemers aan de gang gegaan zélf die spelregels op te stellen."

De WissemaGroup beschikte nauwelijks over ervaring in de glastuinbouw. Waarom stapte de organisatie toch in het project? Van Dijk: "Ik was al snel geraakt door het idealisme van Ton Kester. Hij wil écht iets betekenen voor snijbloemtelers met een specialisme. Hij wil wérkelijk dat jongere telers de kans krijgen een eigen bedrijf te starten."

Subsidie

Op dit moment nemen elf ondernemers deel aan de klankbord-bijeenkomsten. Hun businessplan moet eind volgend jaar gereed zijn, waarna begin 2008 de eerste paal de grond ingaat. Stallingsbedrijf Glastuinbouwbedrijf Nederland (SGN) attendeerde Kester en Syntens op de mogelijkheden in Rijsenhout. In eerste instantie zal sprake zijn van 30 ha voor de niche bloemenkwekers, maar het doel is door te groeien tot een gezamenlijk oppervlak van 100 ha.

Kester: "De besprekingen met de Rabobank verlopen goed en dankzij Syntens hebben we een mooie subsidie gekregen van de provincie Noord-Holland. Over een tijdje worden op één locatie in Rijsenhout allerlei bloemsoorten geteeld die nog aan het begin zitten van de productlevenscyclus. De bulkproducten laten we over aan grootschalige bedrijven."

Onder in eerste aanleg 30 ha glazen dak worden - in het in ontwikkeling zijnde glastuinbouwgebied PrimAviera - een aantal niche bloemenkwekers geclusterd. Iedereen blijft zelfstandig, maar profiteert zowel aan de inkoop- als aan de verkoopkant van de samenwerking. De eerste paal moet in 2008 de grond in gaan. Geïnteresseerden kunnen contact opnemen met Ton Kester via mobiel 06 54325339 of email t-kester@planet.nl

SAMENVATTING