



# Eerst vrienden, dan collega's en dan pas vennoten

**Regio-In-Beeld Noord Limburg: De broertjes Wijnhoven zitten samen in de rozen maar elk wel op de eigen manier**

**De drie broertjes Wijnhoven zitten al jaren samen in Roparu, een naam die een afkorting is van de drie vennoten: Rob, Patrick en Ruud. Volgens Patrick Wijnhoven, die voor Regio in Beeld naar voren werd geschoven als interviewpartner, zijn de broers eerder vrienden van elkaar dan zakenpartners of collega's. Dat verklaart mogelijk ook het feit dat de broers allemaal hun commerciële activiteiten buiten de rozensector hebben.**

Auteur: Hein van Iersel



### RUBRIEK IN BOOM IN BUSINESS: REGIO IN BEELD

Een nieuwe rubriek in Boom In Business: Regio in Beeld. Het idee is simpel. Als redactie reizen wij teeltregio na teeltregio af; we interviewen in ieder gebied op één dag drie kwekers en doen daarvan verslag. We sluiten de dag af met een gemeenschappelijk diner, waarbij we alles nog eens de revue laten passeren. Dit keer onze zuidelijkste teelt gebied: Noord-Limburg. Traditioneel vooral bekend van de rozen, maar daar doen we veel Limburgse kwekers mee tekort

Dat wil niet zeggen dat Roparu iets is wat de broers er maar even bij doen. Daarvoor zijn de activiteiten te grootschalig en de belangen te groot. Patrick Wijnhoven: 'We hebben alle drie ons specialisme binnen het familiebedrijf: Rob is feitelijk de kweker en neemt beslissingen op het gebied van kweken. Ik ben van de centen en de *new business* en Ruud is verantwoordelijk voor personeel.' Die verschillende aandachtsvelden hebben alles te maken met de achtergrond van de broers: Ruud heeft als 'tweede tak' een baan in het onderwijs, Rob is naast kweker ook nog commissaris bij Vitelia, Patrick is actief als consultant en heeft recent ruim een jaar lang onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van de teelt van insecten als voedselbron voor eiwitten. Het bijzondere is dat alle inkomsten die hieruit voorkomen naar Roparu terugvloeien en de inkomsten naar rato worden verdeeld.

#### Licentierassen

Ook als rozenbedrijf is Roparu wellicht een vreemde eend in de bijt. Roparu is een van de grotere spelers op de rozenmarkt, maar werkt op dit moment zonder vast personeel. Dat lijkt vreemd, gelet op het volume, en volgens Patrick Wijnhoven is het gezien de ontwikkelingen van de laatste jaren wel tijd om iemand aan te nemen. Het ontbreken van personeel heeft alles te maken met de bijzondere arbeidsfilm voor de rozenteelt zoals Roparu die heeft ingericht. In de winter na de rooiperiode is er amper werk, maar in juni en juli, als er geoculeerd moet worden, zijn er misschien wel 50 mensen aan de slag. Dit oculeerwerk wordt voornamelijk door (Poolse) oculeergroepen en seizoenswerkers ingevuld. Later in het seizoen daalt het aantal medewerkers weer sterk, omdat dan alleen de rozen op het land moeten worden verzorgd en later weer opgerooid. Roparu is gespecialiseerd in geoculeerde rozen (eenjarige en tweejarige teelt) in het duurdere licentierozensortiment.



De eenjarige struikrozen zijn vooral geschikt om af te zetten aan kwekers, die ze doorkweken als potroos. Negentig procent van het areaal bestaat nog altijd uit tweejarige rozen, die als potroos door andere kwekers worden doorkweekt, maar dan in grotere potmaten. De klantendoelgroep is daarmee ook bepaald. Dit zijn eigenlijk altijd kwekers die rozen als potroos doorkweken. Deze kwekers hebben aan Roparu een goede partner, omdat het bedrijf een zeer breed sortiment heeft, op dit moment wel 400 verschillende soorten.

De rozensector is de laatste jaren door een zware crisis gegaan. Natuurlijk heeft het bedrijf ook een zware tik gekregen van de tegenvallende vraag van de afgelopen jaren en heeft het in 2014 en 2015 respectievelijk 150.000 en 100.000 dure licentierozen moeten vernietigen. Dat kost geld, vooral omdat Roparu in de top van de markt zit en daar gaat het per definitie om licentierassen, waarvoor per plant al gauw een of twee euro moet worden afgedragen aan de veredelaar. Gelukkig konden met een deel van de verdelers in deze extreme situatie afspraken gemaakt worden, aldus Patrick Wijnhoven. Waar dat niet kon, heeft Roparu de aantallen fors ingekrompen. Wijnhoven: 'Je moet gezamenlijk kansen pakken en bij excessen ook gezamenlijk naar een oplossing zoeken.' Inmiddels zijn we een aantal jaren verder, en hoewel de markt eigenlijk niet groter is geworden, is er wel zwaar gesnoeid aan de aanbodzijde. In de regio is een groot aantal rozenbedrijven gestopt, maar ook internationaal zouden veel bedrijven niet langer het risico willen lopen om met een voorraad onverkochte rozen te blijven zitten. Voor Roparu als *niche player* is dat een kans.



Patrick Wijnhoven

Patrick Wijnhoven zoomt even in op de krimp van de markt. 'Hier in het dorp waren vijf jaar terug ongeveer zes rozenkwekers. Inmiddels is er van die zes één failliet, één is gestopt voordat hij failliet kon gaan en een derde is minder gaan kweken. De vraag zal nooit meer hetzelfde zijn als vroeger. Dat komt ook door de verbreding van het aanbod zomerbloeiende tuinplanten, zoals hortensia, verschillende mediterrane planten en lavendel.'

#### Opdracht

De markt voor licentierozen zou vooral een opdrachtmarkt moeten zijn. Patrick Wijnhoven: 'Zonder opdracht vooraf is het risico veel te groot; dat hebben we de laatste jaren allemaal onder-

**Deze kwekers hebben aan Roparu een goede partner, omdat het bedrijf een zeer breed sortiment**

vonden. Het lastige hierbij is dat je de markt over drie jaar moet inschatten voor wat je dit jaar gaat produceren. Dat blijft lastig.' Op dit moment heeft ongeveer tachtig procent van alle rozen die nu op de akkers van Roparu staan al een toekomstige bestemming, maar in de goede tijd is dat ook wel eens negentig procent geweest.

#### Gezond

Patrick Wijnhoven noemt Roparu op dit moment een gezond bedrijf. 'Een paar jaar geleden waren we zover dat we versneld onze schulden konden afbetalen, maar in plaats daarvan hebben we bijgeleend. Al met al zijn we nog steeds gezond en kijken we vol vertrouwen de toekomst tegemoet.'



Rob Wijnhoven



Be social

Scan of ga naar:

[www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6784](http://www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6784)