



Groeien en geld verdienen in een dalende markt

De rozenmarkt is al jaren het stiefkindje van de boomkwekerijsector. Maar volgens ondernemer Frank Coenders uit Grubbenvorst is het in deze al tientallen jaren dalende markt nog steeds mogelijk geld te verdienen én te groeien.

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 ons zuidelijkste teeltgebied: Noord-Limburg, traditioneel vooral bekend van de rozen, maar daar doen we veel Limburgse kwekers mee tekort.

'Er is aardig wat gesaneerd in de sector', opent Frank Coenders met gevoel voor understatement het interview. Toch is Coenders in die krimpemde markt al jaren geleden de weg naar boven ingeslagen en wie rondloopt op zijn bedrijf, kan niet anders dan onder de indruk zijn. Zijn bedrijf ziet er top uit, hoewel Coenders zich op een aantal plekken excuseert voor de conditie van zijn planten. De eerste en belangrijkste afleveringsronde van zijn potrozen zit erop en de tien procent van de planten die nog is achtergebleven op de zeven mooi gecompartmenteerde containervelden is allemaal te hard doorgegroeid. Deze planten krijgen van enkele van de vijftien medewerkers met de hand een trimbeurt en er wordt meteen nieuw oculatiehout gesneden voor de volgende generatie

potrozen. Coenders: 'Het is te druk geweest; anders hadden we dat tussen de bedrijven door kunnen doen.'

Op het eigen bedrijf heeft Coenders het fantastisch voor elkaar. Modern ingerichte schuren, compleet met een groot koelhuis, waar de stuikrozen ingepakt in het plastic liggen te wachten om opgepot te worden. Bijzonder is ook het eb-en-vloedstelsel op een aantal van de containervelden. Rozen zijn gevoelig voor te veel water. Daarom wordt iedere nacht de containercel vol gezet met een laagje van ongeveer vijf centimeter water. Het grote voordeel daarvan is volgens Coenders dat de toplaag van de pot nagenoeg droog blijft. Dat zorgt voor minder onkruid. Frank Coenders: 'Dit systeem is veel duurder, maar veruit superieur aan andere systemen. Het water blijft op het veld doordat bij het storten van de betonvloer een dikke flap rubber is gestort. Daar kun je gewoon overheen rijden, maar het houdt het water wel op het veld.' Rozen in pot is de kurk waar het bedrijf op drijft. Coenders: 'Potrozen brengen voor ons het geld binnen.' Coenders vindt het echter belangrijk om de hele keten van de rozenteelt in huis te hebben. Dat betekent inclusief het zaaien van de onderstammen, het oculeren en de teelt van de struikrozen. Bijzonder is ook dat Coenders dit voor het overgrote deel met eigen grond doet. 'Ik ben in 1990 voor mezelf begonnen. En hoewel ik zoon van een rozenkweker ben, heb ik nooit met mijn vader in een maatschap of iets dergelijks gewerkt.

We werkten wel zo nauw mogelijk met elkaar samen, maar hebben geen gezamenlijk bedrijf opgericht. Eén keer per jaar maakten we afspraken over de gezamenlijke kosten en opbrengsten om deze op een eerlijke manier te verdelen.' Volgens de rozenkweker is dat een perfecte manier van samenwerken: 'Misschien wel de beste zakelijke beslissing die ik ooit genomen heb.' Toen vader Coenders in 2000 definitief met pensioen ging, vroeg hij of zoon Frank ook de akkerbouw wilde overnemen. Het antwoord daarop was 'ja', en als gevolg daarvan hoeft Coenders nooit op zoek naar nieuwe grond voor vruchtwisseling. 'Je moet eens weten wat voor rust dat geeft. Ik weet nu al op welk perceel ik over vijf jaar mijn een- of tweejarige struikrozen kan planten en mijn zaailingen.' Daarnaast heeft Coenders ook de volledige zeggenschap over de invulling van zijn vruchtwisseling en kan hij die precies zo inzetten dat de percelen optimaal klaarstaan voor een nieuwe ronde rozen. Belangrijk daarbij is wat Coenders onkruidmanagement noemt. Omdat hij in het bouwplan zowel eenzaadlobbigen als gerst, rogge en tweezaadlobbigen zoals suikerbieten heeft opgenomen, is hij in staat om een breed spectrum aan onkruid te bestrijden. Het gevolg is dat de rozen of rozenzaailingen na vier jaar op een onkruidvrij bed terechtkomen, maar ook dat Coenders van de totaal 40 hectare die hij in cultuur heeft, maar ongeveer 13 hectare effectief kan gebruiken voor de rozenteelt. Iets opbrengen doet die vruchtwisseling niet: 'Je mag al blij zijn als je iets van de kosten terugkrijgt, maar als je € 500 of € 600 opbrengst uit de gerst hebt, is dat niet voldoende voor alle bewerkingen.'



Het water blijft op het veld doordat bij het storten van de betonvloer een dikke flap rubber is gestort



Bouwplan

| | | |
|--------|--|--------------------|
| Jaar 1 | Oprooien rozen | November/ december |
| Jaar 2 | Zaaien gerst | Maart |
| | Oogsten gerst en zaaien bladrammenas | Augustus |
| Jaar 3 | Onderfrezen bladrammenas en zaaien bieten | Maart |
| | Oogsten bieten en zaaien rogge | September |
| Jaar 4 | Onderfrezen rogge en zaaien tagetes | Eind mei |
| | Klepelen en Onderfrezen tagetes | Winter |
| Jaar 5 | Opplanten rozen een- of tweejarige struikrozen | |

Bedreigingen

Als je het verhaal van Coenders aanhoort, zou je bijna denken dat er geen bedreigingen zijn. Dat is helaas niet het geval. Grubbenvorst is door de provincie aangewezen als een van de plaatsen waar de intensieve veeteelt vrij baan moet krijgen, en precies aan de overkant van de straat staat een enorm kippenbedrijf gepland. Dit bedrijf moet met meer dan één miljoen kippen het grootste bedrijf van Nederland worden. Coenders is daar vanzelfsprekend niet blij mee. 'Dit bedrijf is zo ontzettend groot; als 95 procent van alle fijnstof en andere emissie wordt weggefilterd, is het nog steeds enorm vervuwend.' Als ik later met Coenders rondloop, wijst hij op het hectares grote maisveld waar de megastal moet komen. Deze stal zal compleet worden uitgerust met een eigen slachthuis en biovergistingsinstallatie. De procedure voor de uiteindelijke vergunning is nog niet helemaal rond,

maar, zo betoogt Coenders als hij op het nieuw aangelegde asfalt wijst: 'De weg ligt er al en het elektriciteitshuisje ook. Ik heb echt niet de illusie dat ik dit kan tegenhouden, hoewel ik bezorgd ben over wat dit betekent voor mijn rozen. Ik heb op dit moment ongeveer 2000 meter onder glas en een vergunning om fors uit te breiden. Daar ben ik terughoudend in, omdat ik eerst wil weten hoe dit afloopt. Ik heb ook al tegen de provincie gezegd dat ze mij maar moeten uitkopen, maar dat willen ze natuurlijk niet, omdat ze van mening zijn dat er voor mij niets te vreezen is. Ik heb niets tegen boeren en ook niets tegen grote boeren, maar ze moeten zo'n groot bedrijf wel vestigen op een plaats waar niemand last van ze van heeft.'

Personeel

Coenders werkt op dit moment met ongeveer vijftien mensen. Dat is pas sinds kort en komt omdat

hij recent een collega-bedrijf heeft overgenomen dat in zwaar weer was beland. 'Ik heb al die mensen een contract aangeboden en ben daardoor gegroeid van tien naar vijftien mensen. Voor de rest blijven beide bedrijven zo veel mogelijk apart van elkaar opereren, ook omdat de afstand redelijk groot is. Ook zonder de omzet van dit nieuwe bedrijf waren we overigens gegroeid in omzet.'

Kordes

De belangrijkste afnemers zijn de tuincentra. Voor deze klanten heeft het bedrijf op dit moment een sortiment van bijna 300 verschillende soorten. De trend hierbij is met name gezonde rozen. Een belangrijk probleem ziet Coenders in de weinig flexibele houding van de grote rozenveredelaars. Zij zien hun markt van jaar tot jaar afnemen en compenseren dat door het verhogen van de prijzen voor licenties. Er zou daarom dringend behoefte zijn aan goedkope en toch goede licentierozen, die ingezet kunnen worden voor retailers en bouwmarkten. Nu worden daar voornamelijk licentievrije rozen ingezet. Coenders: 'De veredelaars willen bereiken dat oude soorten uit de markt gaan en alleen nog gezonde soorten – dat zijn licentiesoorten – in de markt worden gezet. Dit gaat natuurlijk nooit lukken aan de onderkant van de markt. Er wordt dan zeker gegrepen naar licentievrij sortiment, dat mogelijk nog slechter is. Zo gaat het imago van de roos nooit vooruit. We moeten er

De grote rozenveredelaars zien hun markt van jaar tot jaar afnemen en compenseren dat door het verhogen van de prijzen voor licenties

alles aan doen om gezonde en betaalbare rozen in de markt te zetten.'

De kweker werkt eigenlijk met alle grote *breeders*, maar met Phenogeno Roses lijkt hij een bijzondere band te hebben. Deze relatief nieuwe breeder heeft een aantal nieuwe accenten in de rozenveredeling gebracht. Een daarvan is *roses for food*. Coenders heeft meegewerkt aan testpanels, waarbij onderzocht werd welke rozen de beste *bite* hebben. Een tweede aspect dat Phenogeno Roses heel belangrijk vindt, is winterhardheid. De markt van de toekomst ligt in het oosten. Daar moet je dus je product op afstemmen. Daarnaast heeft Coenders deelgenomen in een project met Phenogeno om de eigenschappen van 300 rozensoorten in kaart te brengen (fenotyperen, genotyperen en laboratoriumonderzoeken), om vervolgens met nieuwe verdelingstechnieken sneller rozen te kunnen selecteren voor de verschillende toepassingen.

Visie

Coenders is een ondernemer die duidelijk vooruit wil, en waarschijnlijk alleen al om die reden door Regio in Beeld-sponsor Rabobank naar voren is geschoven als een ondernemer die wij zouden moeten interviewen. De visie die de ondernemer zelf op de markt heeft, is eigenlijk redelijk eenvoudig samen te vatten: in Nederland kun je als kweker alleen overleven, als je je concentreert op

de top van de markt. Rozen die hun leven ingepakt in een tube bij een grote Duitse retailer eindigen, vormen geen levensvatbaar verdienmodel: 'Die handelaren kunnen alleen geld verdienen als ze niets of bijna niets voor de rozen betalen. Wij kunnen alleen overleven door ons te concentreren op de top van de markt.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6783