

> De Vlaamse snijbloemenbedrijven zijn te klein. De oppervlakte die het Centrum voor Landbouweconomie (CLE) als ideaal beschouwt, is maar liefst drie keer groter dan de gemiddelde bedrijfsoppervlakte.

Toch ziet teler Ronny Middendorp vele kansen voor zijn collega's.

'Als ze maar niet aanmodderen met een te klein en verouderd bedrijf,' waarschuwt hij.

Hoe fleurig bloeit de snijbloemensector?



Drieëntwintig jaar geleden trad Ronny Middendorp als werknemer in dienst bij een orchideeënkwekerij in het Vlaams-Brabantse Veltem-Beisem. Vandaag is hij samen met zijn vrouw Rosette Kerremans eigenaar van het bedrijf en kweekt hij anthurium op een oppervlakte die nu wordt uitgebreid tot vijftienduizend vierkante meter. Daarmee is het bedrijf meer dan dubbel zo groot als bij de oprichting in 1978.

'Hoe groter je bedrijf, des te efficiënter je kunt werken,' zegt Ronny. 'Je kunt je verpakkingsmateriaal en andere benodigdheden goedkoper aankopen. Je kunt je verpakkingsruimte vaker benutten. En de bouw prijs per vierkante meter planten daalt naarmate je meer bouwt. Ik begrijp niet waarom de meeste snijbloemenkwekers niet

uitbreiden. Geen geld? Daarvoor zijn er toch banken. Destijds had ik zeker niet meer centen dan de meeste anderen. Je moet natuurlijk de nodige vergunningen krijgen. Maar zelfs als je ze niet krijgt, mag je niet opgeven: probeer het dan gewoon elders. Niemand verplicht je toch om in je ouderlijke omgeving voort te doen?'

"Het is zoals in de Tour de France: niet iedereen kan winnen."

ALS IDEALE GROOTTE voor een snijbloemenbedrijf schuift het CLE in 'De optimale schaalgrootte van glastuinbouwbedrijven' één tot anderhalve hectare naar voren. Gemiddeld rekent het voor de aankoop en het bedrijfsklaar maken van zo'n

bedrijf op een prijskaartje van 1,6 miljoen euro plus de waarde van de gronden. 'Dat kun je met behulp van het VLF nog net loskrijgen bij de bank,' zegt Ronny Middendorp. 'Met een degelijk onderbouwd bedrijfsplan moet dat lukken. En krijg je het geld niet, dan kun je nog altijd andere mogelijkheden bekijken, zoals een vennootschap opstarten met een collega. Ik zou alles doen om niet met een te klein en verouderd bedrijf te moeten starten.'

Het spreekt vanzelf dat niet alle snijbloemenbedrijven even groot moeten worden als het anthuriumbedrijf van Ronny Middendorp. Wel moeten alle bedrijfsleiders er volgens een andere studie van het CLE op letten dat hun bedrijfsvoering overeenstemt met hun bedrijfsgrootte. Zo vertelt de publicatie 'Knelpunten en toekomstperspectieven van de Vlaamse snijbloemensector' dat telers die voor een kleiner bedrijf kiezen, zich het best op de bloemenwinkel richten. Ze zullen dus niet alleen kwaliteitsbloemen moeten leveren, maar ze moeten ook op de allernieuwste trends in kunnen spelen. Topkwaliteit in een nicheproduct is voor hen het beste motto.

OOK DE TELERS die voor een groter bedrijf kiezen, moeten uiteraard kwaliteit leveren. Maar zij kunnen zich het best specialiseren in een massaproduct, dat ze meer en meer via de supermarkten zullen verkopen. Voor grote telers is het daarom belangrijk om in te spelen op de eisen van de grootdistributie. Ze moeten weten

"Sommige collega's verwijten mij grootheidswaanzin. Terwijl ik gewoon een efficiënt bedrijf wil."

personeel kan leiden en motiveren.

Op de loonlijst van Ronny Middendorp staan vier voltijdse werkrachten en vier halftijdse





'Je moet je personeel verzorgen, door hen bijvoorbeeld een aangename werkruimte te bieden.'



staan. Ik weet wel dat iedereen de lat hoog legt. Maar het is zoals in de Tour de France: niet iedereen kan winnen – zelfs al zijn het allemaal goede renners.'

Hoewel alle snijbloementelers naar kwaliteit streven, stappen ze minder naar bedrijfsvoorlichters dan hun collega's uit andere sectoren. Volgens het CLE kunnen heel wat telers dan ook professioneler tewerkgaan. Zo hebben maar weinig snijbloemenbedrijven een schriftelijk financieel plan en zijn velen maar matig op de hoogte over subsidieregelingen. Ook gebruiken minder telers dan in andere sectoren een computer. En het aantal telers dat zich inschrijft voor het Vlaams Milieuplan voor de Sierteelt (VMS) blijft beperkt.

"Iedere maand trek ik naar Nederland om bij te blijven."

Ronny Middendorp



'OP KORTE TERMIJN zullen heel wat snijbloemenbedrijfjes verdwijnen,' zegt Ronny Middendorp. 'De laatste jaren hebben vele oudere telers zonder te vernieuwen het hoofd boven water kunnen houden. Maar niemand zal hun bedrijven willen overnemen. Je kunt ook beter van nul beginnen, dan dat je met een verouderd bedrijf start. Als je zelf bouwt, kun je inspelen op de nieuwste milieueisen en teeltmethodes. Iedere maand trek ik naar Nederland om bij te blijven. Ik zit er in een studiegroep waar ik met acht andere telers gegevens uitwissel. Dat hoort bij een professionele aanpak. Sommige collega's bestempelen mijn aanpak als grootheidswaanzin. Terwijl ik gewoon graag een efficiënt bedrijf zie. En wees er maar gerust op dat ik later een overnemer zal vinden.' □

De anthuriumkwekerij van Ronny Middendorp (hier met zoon) wordt uitgebreid tot 25.000 m².



inpaksters, die er na de uitbreiding nog eens vier voltijdse collega's bij krijgen. 'Met je personeel moet je wat geluk hebben,' zegt Ronny. 'Goede werkrachten liggen niet voor het rapen. Maar je moet je personeel ook verzorgen, door hen bijvoorbeeld een aangename werkruimte te bieden. Als ik moet kiezen tussen yoghurtpotjes vullen in een koude fabriek of in mijn serres werken, dan weet ik het wel. Ook moet je je personeel vertrouwen. In het begin heb ik dat echt moeten leren: werk uit handen geven. Waarschijnlijk kun je alles wel beter. Maar als je efficiënt wilt werken, moet je nu eenmaal op anderen vertrouwen.'

Zowel voor grote als voor kleine bedrijven is de kwaliteit van de bloemen het belangrijkste streven. Volkomen terecht volgens het CLE: niet alleen de telers maar ook de handelaars blijken op de eerste plaats te letten op de productkwaliteit. 'Zeker met de Nederlandse markt erbij is de concurrentie bikkelhard,' zegt Ronny Middendorp. 'Daarom moet mijn anthurium altijd in de kwaliteitstoptien van België en Nederland

Wilt u meer weten over de optimale schaalgrootte voor glastuinbouwbedrijven? Of wilt u zich in de moeilijkheden en kansen voor de snijbloemensector verdiepen? Vraag dan de gedetailleerde publicaties aan die het CLE daarover heeft uitgewerkt: *De optimale schaalgrootte van glastuinbouwbedrijven en Knelpunten en toekomstperspectieven van de Vlaamse snijbloemensector.* Centrum voor Landbouweconomie, Treurenberg 16, 1000 Brussel, tel. 02 553 15 34, fax 02 553 15 15, martine.mulder@ewbl.vlaanderen.be