

# SIERTEELTSECTOR

## WENDBAAR EN INNOVATIEF

**Met “duizelingwekkende verliezen” was de situatie in de sierteelt nog nooit zo dramatisch. Transparante communicatie, digitalisering en een noodfonds sleepten de sector erdoorheen. Een producent en coöperatie Royal FloraHolland vertellen over hun ervaringen.**

**P**ijnlijke beslissingen, wendbaarheid en snelle keuzes: sierteeltcoöperatie Royal FloraHolland wilde vooral de rust onder de leden bewaren. “Onze grootste zorg was een terugverende vraag en een gestokt aanbod.”

David van Mechelen krijgt nog steeds een knoop in zijn buik als hij terugdenkt aan de snijbloemen die voorjaar 2020 door de shredder gingen. “Het is in de sierteeltsector nog nooit zo dramatisch geweest”, zegt de CFO van Royal FloraHolland. “Het kostte bovendien veel geld om de bloemen stuk te maken. Dit heeft echt iets gedaan met onze medewerkers.”

De meer dan honderd jaar oude coöperatie behartigt de belangen van zo’n vierduizend kwekers, vaak familiebedrijven die al een paar generaties in het vak zitten. De leden verkopen hun bloemen en planten via de veiling (“de klok”) van Royal FloraHolland of rechtstreeks aan de klanten. Royal FloraHolland is de grootste marktplaats van de wereld binnen de sierteelt, een belangrijke exportsector van Nederland. Geen wonder dus dat de klap hard aankwam toen de grenzen in maart vorig jaar sloten. Het zwaarst hadden het de

kwekers die voor evenementen zoals huwelijken, congressen en horeca leveren. Over heel 2020 gezien daalde de handel in bloemen en planten op de marktplaats van Royal FloraHolland met 2,9 procent ten opzichte van het jaar ervoor.

Voor de eerste twee maanden van de pandemie, maart en april 2020, heerste veel onzekerheid onder de leden, aldus Van Mechelen. “Voor vele kwekers wordt tot wel zo’n driekwart van de jaaromzet in de piekperiode gehaald, de timing kon niet slechter. Je kunt niet zeggen: ik laat de bloemen nog een maandje staan. Je moet ze snijden.” Om de rust te bewaren besloot het al bestaande crisismanagementteam meteen transparant en frequent te communiceren met de ledenraad en individuele leden, raad van commissarissen en banken. “We hadden wekelijks calls met iedereen. Leden konden meedraaien in het crisismanagementteam om zich ervan te vergewissen op welke manier de besluiten werden genomen. Daarnaast hebben we al heel snel een aanvoerregulering ingesteld. Wij bepaalden hoeveel planten en bloemen de leden mochten aanvoeren voor de veiling, om verstopping te voorkomen. Dat betekent dat de producenten een deel van hun producten zelf moesten vernietigen. Heel pijnlijk maar noodzakelijk. Uiteraard hebben we deze regeling opgeheven zodra dat verantwoord was.”

**CFO David van Mechelen van Royal FloraHolland:**  
*‘De timing van de lockdown kon niet slechter’*

Het mede op initiatief van Royal FloraHolland door de overheid ingestelde Noodfonds Sierteelt is van levensbelang gebleken om de sector draaiende te houden. Van Mechelen: “Veel kwekers wisten niet wat de toekomst zou brengen. Onze grootste zorg was dat de vraag zou terugveren en het aanbod intussen was gestokt, omdat kwekers failliet waren gegaan of gestopt waren met produceren. Dan zou het aanbod voor lange tijd verloren zijn gegaan. Sommige gewassen kosten jaren om te kweken, dat haal je niet zomaar in.”

Voor het eerst in haar bestaan klopte de coöperatie aan bij de overheid. Deze stelde 600 miljoen euro ter beschikking voor het noodfonds, waarvan ook aanpalende sectoren als boomkwekerijen en producenten van frietaardappelen profiteerden. Gedupeerde coöperatieleden konden onder voorwaarden 49 procent van hun verliezen gecompenseerd krijgen. Van Mechelen: “Dat fonds gaf mentale rust, wat geholpen heeft in het besluit van menig lid om te blijven produceren.”

Met de banken werden afspraken gemaakt om leden in financiële problemen tegemoet te komen, en Royal FloraHolland zelf te ondersteunen. “Wij hadden al een grote kredietfaciliteit, maar die is niet oneindig.” Op de werkvloer kwam de al ingezette digitalisering goed van pas. Veilingmeesters konden vanuit huis werken en klanten konden op afstand kopen.

Twee maanden na het uitbreken van de pandemie trad een heel voorzichtig herstel in. De grenzen





gingen deels open en thuiswerkers kochten meer bloemen en planten. Omdat de prijzen om verschillende redenen bovendien met 5,3 procent waren gestegen, bleef de daling van de productomzet beperkt tot 2,9 procent, ondanks lagere aanvoer. Voor zover Royal FloraHolland weet zijn er geen leden failliet gegaan. Sommige kwekers die toch al aan het afbouwen waren, zijn eerder gestopt. Van Mechelen ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. Een aantal ervaringen uit de crisis zijn waardevol gebleken en blijven deel uitmaken van de bedrijfsvoering. Als voorbeeld noemt hij een structurele inbedding van communicatie met de stakeholders. Er komen veel ontwikkelingen af op de sector, merkt hij op. "Duurzaamheid, wetgeving, andere bedrijfsmodellen, digitalisering. De coöperatie moet daarin meegaan. Met een zeer divers ledenbestand en een vrij traditionele sector is het een uitdaging de gemeenschappelijkheid te bereiken." Hij lacht. "Het zou helpen als we elkaar straks weer kunnen ontmoeten. Om informeel bij te praten bij een glas bier. Dat missen we."

**B**art van Gils van kwekerij Pulcher in Dongen wordt hard getroffen door de coronacrisis. Van de ene op de andere dag kelderde de afzet van zijn orchideeën. Innovatie en digitalisering bleken zijn redding. "Ik ben heel blij dat ik de teelt niet heb stilgelegd."

"De klap kwam op 9 maart vorig jaar. De grenzen gingen dicht en de export viel stil. We waren juist druk met een grote order voor een feest van Elton John. Ook die werd geannuleerd. Alle bloemen verdwenen in de container. De order is gelukkig wel betaald.

Wij zijn gespecialiseerd in de teelt van de snijphalaenopsis, een orchidee die vooral gekocht wordt voor feesten en evenementen. Uit 1,6 hectare kassen oogsten we 12.000 takken per week. Zo'n 60 procent gaat naar de Verenigde Staten, maar we doen ook veel zaken met het Midden-Oosten.

Toen de pandemie uitbrak hebben we zeven weken niets naar de veiling gebracht omdat de bloemen vrijwel niets opbrachten of vernietigd zouden worden. We wilden de naam van de bloem niet te grabbel gooien. Ook de rechtstreekse handel met klanten bleef uit. Er belandden meer bloemen in de container dan dat er werden verhandeld. Dramatisch. Ik heb wel 54 procent moeten weggooiden. Dat doet heel veel pijn zal ik je zeggen. Ik heb echt staan huilen.

Ik heb overwogen andere bloemen te gaan telen. Maar het plantgoed is een miljoen euro waard en de teelt neemt vier jaar in beslag. Overstappen op een andere teelt zou kapitaalsvernietiging zijn. Ik dacht de hele tijd: die bruiloften en evenementen worden een keer ingehaald, dat was mijn stip op de horizon. Die stip schoof alleen voortdurend vooruit.

Gelukkig hebben we de twee jaren voordat de crisis uitbrak goed gedraaid en een buffer kunnen opbouwen. Daarnaast heb ik gebruikgemaakt van alle regelingen voor financiële ondersteuning, waaronder ook het Noodfonds Sierteelt. Bij de banken heb ik een extra lening en een aflossingsstop voor zes maanden kunnen krijgen.

We hebben ook het product en de bedrijfsvoering tegen het licht gehouden. Een webshop werkte niet. We verkopen een kwetsbaar product. Ik moest de bloemen meegeven met een pakketdienst met alle risico's en klachten van klanten van dien. Het verven van bloemen heeft nu wel een vlucht genomen. Daar waren we al mee bezig, maar we zijn er tijdens de crisis intensiever mee gaan experimenteren. We kunnen nu twaalf verschillende kleuren leveren. Dat brengt echt zijn geld op.

Verder hebben we een kleinere verpakking ontwikkeld, om de stijgende kosten voor luchtvracht te compenseren. Belangrijk is dat we veel tijd



**Orchideeënkwaker Bart van Gils: "Ik heb staan huilen naast de container"**

konden stoppen in de verdere digitalisering van onze processen. Dat is in de kwekerswereld een hot issue, maar ik ben een groot voorstander. Onze catalogus staat nu volledig online en ik krijg er uit de hele wereld klanten bij.

Mijn vrouw en ik hebben om de paar maanden naar de resultaten gekeken. Hoe staan we ervoor? Komen we niet in de problemen? Wat is de verstandigste keuze? Als je er alleen maar geld blijft inpompen werk je jezelf in de nesten. Ik heb een taxateur in huis gehad en samen met mijn accountant overlegd: hoe lang houden we het vol? Het personeel, we hebben elf mensen in vast dienst, heeft ook een steentje bijgedragen. Iedereen was bereid om 20 procent van de uren in te leveren gedurende dertien weken. Het alternatief was drie medewerkers ontslaan.

Ik denk dat ik het ga redden. Elke maand komen er weer klanten bij. Het trouwseizoen loopt van eind april tot eind juni en vervolgens van half augustus tot de tweede helft van oktober. Dat zijn voor ons piekmaanden. Ik voorspel dat het tweede bruiloftsseizoen de vraag naar de snijphalaenopsis groter zal zijn dan het aanbod. Wij zijn er klaar voor. Ik ben heel blij dat ik de teelt niet heb stilgelegd en ben blijven oogsten. Daar plukken we straks de vruchten van."