

ENTREPRENEUR VWS

Register bollenhandel moet exportmarkt open houden

Jan Verbeek
Broek op Langedijk

Exporteurs van bloembollen krijgen in het buitenland steeds vaker te maken met restricties, bedoeld om plantenziekten buiten het land te houden. Alleen als de sector samenwerkt, kan hij de schade beperken. Exporteur VWS neemt het voortouw.

Het bedrijf uit Broek op Langedijk werkt aan een zogeheten ketenregister, met digitale registratie van teelt tot aan levering. Dat zal het exportproces transparanter maken, waardoor de lading uit Nederland betrouwbaarder wordt voor buitenlandse overheden.

Een bijzonder bedrijf is VWS zeker. Want recessie of geen recessie, de familieonderneming uit Noord-Holland is altijd winstgevend geweest. 'Al 43 jaar', zegt Piet Sijm (70) niet zonder trots. Zijn zoon Gert (45) leidt het bollenexportbedrijf.

De basis van het succes is veel investeren in vernieuwingen, zegt Sijm. De afgelopen jaren investeerden zij enkele miljoenen in de uitbouw van de handelsonder-

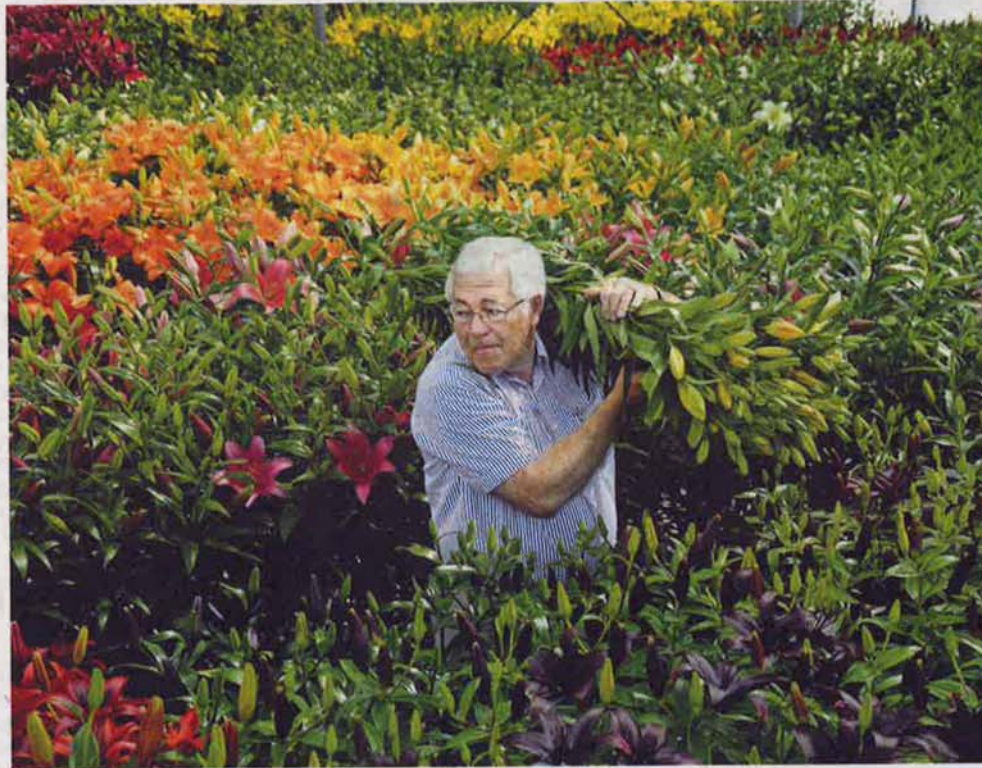
neming. VWS bouwde nieuwe koelruimtes, kassen, het verbeterde de ICT en had de primeur waar het gaat om de inzet van een robot. Volgend jaar komt er zelfs een tweede robot voor het verpakingscentrum.

Al die maatregelen waren nodig om goedkoop te kunnen produceren en om de kwaliteit van de bollen te verbeteren, stelt Piet Sijm. VWS levert lelies, gladiolen, tulpen en irissen aan buitenlandse bloementelers. Met een omzet van € 16 mln tot € 18 mln behoort het handelsbedrijf tot de top tien. Het bedrijf handelt het hele jaar door. Bijna 80% van de export komt terecht in landen buiten de Europese Unie.

VWS is een van de ruim honderd bedrijven die zich toeleggen op de verkoop van bollen aan buitenlandse telers. In een recent rapport waarschuwde Rabobank dat de sector gevaar loopt. De handelsbedrijven moeten zich blijven vernieuwen en zich wapenen tegen importrestricties ter voorkoming van de verspreiding van plantenziekten, met name in Azië en Zuid-Amerika.

Bedrijven die het hele jaar bollen van hoge kwaliteit kunnen leveren, hebben een solide basis. VWS is jaren geleden al begonnen lokaal te produceren. Er zijn samenwerkingsverbanden met bedrijven in onder meer Chili en Nieuw-Zeeland.

Maar ook vader en zoon Sijm zien de bedreigingen die een verdere groei van hun bedrijf zouden kunnen blokkeren. Zo heeft het bedrijf door de recessie in Zuid-Europa meer te maken met debiteuren die verzaken. En wanbetaling kost omzet, zo weten ze in Broek op Langedijk.



Directeur Piet Sijm (70) van bloembollenbedrijf VWS in Broek op Langedijk. FOTO: JACQUELINE DUBBINK

Belangrijk is ook dat de bollenafzet in West-Europa stagneert. De exporteur richt zich daarom op verre markten. Zuid-Amerika en Azië zijn groeimarkten bij uitstek, stelt Sijm, maar het zijn ook lastige markten. Net als andere landen stelt ook China strenge eisen aan gewasbescherming en bestrijding van plantenziektes. En in India worden extra eisen gesteld aan de vulstof waarin de bollen worden vervoerd door de exporteur.

Er worden strenge eisen aan onze bollen gesteld. Daardoor zitten de markten soms potdicht

China en India, het zijn belangrijke exportmarkten voor VWS. 'Er worden strenge fytosanitaire eisen gesteld aan onze bloembollen', zegt Sijm. En die worden soms aangepast, waardoor de markt dan tijdelijk potdicht zit. 'De importrestricties bieden ook kansen voor ons. De kwaliteitseisen die aan de bollen worden gesteld, zullen omhoog gaan en dat kan in ons voordeel zijn.' VWS is dan ook niet bij de pakken neer gaan zitten. Het is als pi-

lotbedrijf bezig met het opstellen van een ketenregister, samen met een Nederlandse branchegeenoot. Het ketenregister wordt gebouwd als brug tussen het digitaal klantenloket van de keuringsdienst en het door de overheid opgezette programma Client Export. Het maakt het exportproces transparant en daarmee betrouwbaarder naar buitenlandse overheden.

'Het gaat om het vastleggen van digitale registraties en controles. Dat moet vertrouwen wekken. Als er een register komt, dan kan daar de hele sector van profiteren.'

Zo werkt de onderneming aan het veiligstellen van de toekomst. VWS wil daarin zelfstandig blijven. Zoon Gert neemt gefaseerd de aandelen over van zijn vader. Hij heeft nu al de meerderheid. Ook voor hem staat de continuïteit van het bedrijf voorop.

De bollenhandel is een zeer kapitaalintensieve bedrijfstak, met relatief veel gebouwen, machines, koelhuizen en voorraden. Anders dan bij veel agrarische bedrijven, is de rol van de bank bij VWS beperkt.

Het is de familie tot dusver gelukt om uit te breiden met eigen middelen. Het bedrijf beschikt over voldoende financiële reserves omdat de winst altijd in de onderneming is gestoken. Dividend vraagt de familie niet. 'We hebben toch een redelijk salaris en pensioen?' aldus Sijm.

Bij huisbank ING heeft VWS alleen krediet voor werkkapitaal. Omdat er meerdere oogstmaanden per jaar zijn, zijn er ook piekperiodes waarin het bedrijf over meer geld moet beschikken. Dan doet het een beroep op de bank om tijdelijk krediet te verstrekken.