



FOTO: HANS NEEFJES

## Wim Ammerlaan over rozen telen in binnen- en buitenland

# 'Zonder zoons zou ik niet zijn begonnen aan avontuur in Afrika'

Hans Neefjes

hneefjes@hortipoint.nl

**De rozensector staat onder druk. Bedrijven stoppen. „Er is wereldwijd 10-20% te veel aanbod van rozen. Daarom staan de rozentelers wereldwijd onder druk.” Wim Ammerlaan is duidelijk. Hij blijft rozen telen. Samen met zijn vrouw Mieke en zoons Frank en Wim runt hij een bedrijf in Nederland. Uitbreiding vindt plaats in Ethiopië. Nergens gaat het vanzelf. Een monoloog.**

Telen in het buitenland trok me altijd wel. Nu hebben we naast ons bedrijf in Rijsenhout bijna 40 ha rozen in Ethiopië. Zonder onze twee zoons was dat volstrekt onmogelijk geweest. Het ligt ook aan hen dat we aan het avontuur zijn begonnen. Waarbij ik wil benadrukken dat mijn vrouw Mieke en ik de jongens altijd vrij hebben gelaten in hun keuzes. Ik was net als zoveel andere telers al vaker in het buitenland wezen kijken. Dat was puur marktverkenning. Mijn zoons staken op een gegeven moment echter hun vinger omhoog en zeiden: „Pa, is dat niets voor ons, een rozenbedrijf in Afrika?” Toen is het balletje gaan rollen en ben ik met zoon Frank nog eens naar Afrika gegaan. Hij heeft vervolgens de afstudeeropdracht voor zijn opleiding bedrijfswetenschappen gewijd aan rozenteelt in Afrika.

Uiteindelijk zijn we in 2005 in het Sher-project van Gerrit Barnhoorn gestapt en begonnen met 18 ha. Achteraf een gelukkige keuze, omdat we goed, snel en betaalbaar van start konden gaan. Barnhoorn heeft de zaken goed op orde en weet veel van het ondernemen in Afrika. Frank zou in Nederland overigens zeker geen teler zijn geworden. En van zoon Wim weet ik het niet. Hij heeft wel meer feeling met

de tuinbouw en studeerde plantenwetenschappen in Wageningen. Maar net als Frank, ziet Wim junior dat je het in Nederland met stinkend je best doen niet altijd redt. De financiële risico's zijn groot en wet- en regelgeving wordt steeds strenger. Maar telen in Afrika heeft ook risico's. En nu we in de fase van doorgroeien zitten, gaat het om grote bedragen. De uitdaging trok de jongens echter over de streep. Ik vind het wel goed als ze niet tevreden zijn met een paar hectare rozen. Als ondernemer moet je de uitdaging opzoeken en niet verslappen. Ik ben best trots nu ik zie hoe ze groeien in hun rol. Zoals ze zowel op teelttechnisch als op zakelijk vlak reageren op bepaalde zaken, dat had ik van tevoren niet gedacht.”

### Anticiperen moet

„Verplaatsing van productie naar het buitenland zie je in veel bedrijfstakken gebeuren. De rozensector is dus echt niet uniek. En je hebt als bedrijf niet zoveel te willen. Je moet anticiperen. Binnen de mogelijkheden die je hebt, natuurlijk. Onze focus blijft de roos. Daar zijn we goed in. Maar het moet natuurlijk wel positief blijven. Op kostprijsverhogingen zoals

**Wim Ammerlaan: „De cijfers zijn afgelopen jaar aangepast, maar we blijven perspectief zien voor onze bedrijven.”**

die van afgelopen tijd, kan niemand inspelen. Doorrekenen van de kosten kan in onze bedrijfstak niet, wat dat betreft is het net een casino. Je hebt geen controle. Toen we besloten ons bedrijf in Rijsenhout aan te houden en een nieuw gewas te poten, was de gasprijs relatief laag. Het afgelopen half jaar denk je: had ik maar niet geplant. Er is zo absurd veel veranderd. De economische waarde van het bedrijf in Nederland blijft in onze regio gelukkig positief. En de nieuwe teelt Aqua zingt het hopelijk nog wel uit, ook al is het vreselijk moeilijk omdat het energieplaatje in Rijsenhout niet goed is. De kas met snijhortensia's lost dat probleem niet helemaal op. Rozentelers zijn nu eenmaal gebruikers van energie.

Nederland definitief de rug toekeren doen we niet. Sterker, we sluiten nieuwbouw in Nederland niet uit. Zie het als een stuk risicospreiding. Bovendien is Nederland een goede, logische uitvalsbasis. We zullen hier in het Westen alleen een hoogwaardiger product moeten maken dan in het buitenland. Het moet top zijn. Bij een uniek product hoort een hogere prijs. De groep consumenten die dat kan en wil betalen is niet zo groot, maar dat er Nederlandse rozen zullen blijven, daar ben ik van overtuigd. Hoeveel? Dat kan ik echt niet zeggen. Er is momenteel wereldwijd te veel aanbod. Dat raakt iedere rozenteler.”

### Focus op Afrika

„De focus is nu gericht op Afrika. Het gaat daar zeker niet vanzelf. Je moet er gewoon bovenop zitten en er zelf zijn. Er gebeurt altijd wel wat. Is het niet het transport of een kapotte leiding, dan zijn er wel weer schimmels die je de baas moet blijven. Bepaalde dingen kun je niet op afstand regelen, ook al is er dagelijks veelvoudig contact. Met bijna duizend man personeel moet de organisatie goed zijn. Je legt verantwoordelijk neer bij de mensen, maar je moet ze alles leren en zelf zorgen dat alles goed blijft verlopen. Frank en Wim zijn daar nu om de beurt vier weken. Ik ben vooral in Nederland en richt me op de algehele leiding en ondersteun in ons uitpakbedrijf op de veiling.

We groeien in Ethiopië van 18 naar 38 ha. De organisatie staat er. En je hebt volume nodig om rendement te kunnen behalen. Vergeet niet dat de omzet per vierkante meter in Afrika ongeveer eenderde is van wat in Nederland mogelijk is. In een eerste teeltjaar zijn de kosten net als in ons land vaak hoger dan de opbrengsten. En kosten stijgen daar ook. Op valutakoersen kun je niet bouwen; ze zijn soms in je voordeel en soms in je nadeel. Kortom, je moet scherp blijven wil je de top uit je teelt halen. En soms is het verstandiger om bloemen niet te versturen. Vrachtkosten zijn bijna de helft van de kostprijs, en je moet ze binnen twee weken betalen. Voor je het weet loop je achter de feiten aan als de opbrengst tegenvalt. De cijfers zijn afgelopen jaar aangepast, maar ze blijven positief. Er is nog steeds perspectief.”

## Bedrijfsgegevens

### Rijsenhout

Wim Ammerlaan Rozen: 1,6 ha Aqua  
Wim Ammerlaan Hortensia's: 1,5 ha (tot 2006 rozenteelt in deze onbelichte kas)  
Afzet: voornamelijk klok

### Ziway, Ethiopië, (sinds 2006)

AQ Roses: 38 ha rozen  
Sortiment: middelgrootbloemig (Akito, Sweet Akito, Red Calypso, Viva!, Punch en Bibi) en grootbloemig (Dekora, Red Ribbon, Magadi, Nakuru en Ensemble)  
Afzet: klok 75%, bemiddeling 25%

### Gedrevenheid familiebedrijf

„Bloemeteelt zal er altijd blijven. En ik ben eigenwijs genoeg om te zeggen dat wij bij de overblijvers horen. Familiebedrijven als de onze hebben een bepaalde gedrevenheid en wil om te presteren. Bovendien neemt het bedrijf een belangrijke positie in ons leven in. We begrijpen daarom heel goed hoe het voelt als het slecht gaat met het bedrijf. Stoppen doe je niet zomaar. En je kan het ook niet omdat je verplichtingen hebt richting bank, leveranciers en personeel.

Ons bedrijf zit nu in de ontwikkelingsfase. We nemen grootbloemigen op in het Afrikaanse sortiment. We begonnen met een kleurenmix voor de betere supermarkten en bloemisten. Dat segment laten we zeker niet los. Zie de grootbloemigen als risicospreiding. De handel wil een steeds hogere kwaliteit. Die upgradering is al tien tot vijftien jaar aan de gang. Ons voordeel is dat we in Nederland verhandelen en zijn lid van telersvereniging Rosa Plaza. We zitten dus dicht op de markt, al weet je nooit wat daarvan de waarde is. De markt is grillig.

Die grootbloemigen zijn getest en groeien goed. Ze produceren minder stuks, dus het wordt spannend hoe de omzet gaat verlopen. Temeer omdat je, zoals ik al eerder zei, met duurdere bloemen sneller een bepaald marktevenwicht bereikt. Omzet blijft toch stuks maal prijs. We zetten nu zo'n 25% via bemiddeling af. De rest gaat via de klok. Volgens ons moet je voor vaste orders een bepaalde kleurenmix kunnen leveren. Nauwe samenwerking met de afnemers streven we na. Promotie is daarbij een belangrijk instrument. Dat is een vak apart. En je moet waarmaken wat je zegt. Op die punten valt in verhouding nog veel te doen. Maar we gaan ervoor. Het werken met de jongens is een nieuwe dimensie. Ik geniet er ook van. Er is de afgelopen jaren veel gebeurd. Het was hectisch en er was lichamelijk, financieel en teelttechnisch best wel eens spanning op de lijn, maar het koppie bleef helder. Dit jaar gaan we proberen 'poten' onder onze bedrijven te krijgen.” <

## Samenvatting

**Wim Ammerlaan runt met zijn vrouw Mieke en zoons Frank en Wim rozenbedrijven in Nederland en Ethiopië. Ontwikkelingen op gebied van kosten en prijsvorming raken ieder bedrijf. Toch blijft de teler perspectief zien. Mede omdat Ammerlaan een familiebedrijf is.**