



Björn Kohlmann, ex-Van den Berk Boomkwekerijen, start adviespraktijk:

'Exporteren wordt steeds meer een vak'

Na bijna twee decennia te hebben gewerkt bij Van den Berk Boomkwekerijen en daar het bedrijf in al zijn facetten te hebben leren kennen, begint Björn Kohlmann nu een eigen onderneming: Growfirm. Hij gaat zijn diensten aanbieden aan onder andere kwekers die willen leren exporteren. Hij ziet zijn kans nu schoon, want de groep kwekers die afzet zoeken in het buitenland groeit.

Tekst: Wim du Mortier
Reageren? w.dumortier@hortipoint.nl

In de boomkwekerij voltrekt zich een stille revolutie. Tijdens de crisisjaren moesten bepaalde kwekers noodgedwongen op zoek naar afzet voor hun producten. Want de handelaren die voorheen zaken met hen deden, kwamen niet meer automatisch over de vloer. Zodoende is een groep kwekerijen ontstaan die zelf direct afzet naar bestemmingen binnen en buiten Europa. Nu de economie aantrekt boeken die bedrijven succes en groeien ze.

In die ontwikkeling ziet Björn Kohlmann de kans zijn vleugels uit te slaan. In totaal werkte hij achttien jaar bij Van den Berk in Sint-Oedenrode. Hij heeft er een schitterende carrière achter de rug waarbij hij het bedrijf van veel verschillende kanten heeft leren kennen en hij uitgroeide tot een veelzijdige kracht, die ook flink wat verantwoordelijk mocht dragen.

„En toch becroop mij de gedachte dat ik hier wel zou kunnen blijven hangen, maar dat ik dan op den duur minder gemotiveerd naar mijn werk zou gaan. En dat wil ik niet”, vertelt Kohlmann over de aanleiding voor zijn afscheid bij Van den Berk. Hij is zich daarop gaan oriënteren op wat hij zou willen en kunnen doen en volgde een studie Bedrijfskunde bij HAS Kennistransfer. Uit dat zelfonderzoek rolde naar voren dat hij voor zichzelf wilde beginnen met als speerpunt exportadvies. Dat is wat hij leuk vindt, ook omdat het zo veelzijdig is; logistiek, douane, landeneisen, fytosanitaire zaken.

Analyse

Kennis of een vaardigheid bezitten wil nog niet zeggen dat er ook werk in te vinden is. Kohlmann is dus gaan uitzoeken of er in de boom- en vaste plantenteelt wel behoefte is aan zijn diensten. Dat leidde tot een analyse hoe de sector zich ontwikkelt. „In de toekomst zullen er denk ik drie typen bedrijven zijn. De kleine producent, die

koopt aan andere partijen. Dan heb je de grotere boomkwekers die ook handelen en al internationaal opereren. Maar daarnaast heb je een tussengroep die nu nog kleiner is maar die zich wel al meer op de afzet richt. En die bedrijven groeien.”

Als een kwekerij groeit stapelt het werk voor de kwekers zich op, legt de adviseur in spe uit. „Door de groei van zijn bedrijf krijgt zo'n kweker zoveel op zijn bord dat hij niet meer alles zelf kan doen en zaken gaat uitbesteden. Export is voor die ondernemers meestal ook geen dagelijks werk. Dus elke keer is het dan van 'hoe ging dat ook alweer...'. Daar zit voor mij denk ik de grootste markt voor het geven van exportadvies.”

Crisis

Hoe groot de groep kwekerijen is die kiest voor het pad van zelfredzaamheid, vindt Kohlmann lastig in te schatten. „Sinds de crisis is er voor die groep bedrijven in de afzet wat veranderd. Het automatisme is weggefallen. Voorheen kwamen de handelaren en die kochten wel. Met de crisis is de markt ingestort en zijn die mensen zelf markt moeten gaan zoeken. Gedurende de crisis zag je op beurzen ineens nieuwe gezichten: allemaal bedrijven die afzet aan het zoeken waren. Een aantal daarvan is daar nog steeds mee bezig en met de aantrekkende economie zijn die ook succesvol. Ik denk, maar dat is mijn inschatting op basis van gevoel, dat er meer bedrijven in die groeicategorie zitten dan we al grote bedrijven hebben die exporteren.”

Dat nieuwe aanbod vindt ook afnemers in het buitenland. „De wereld is ook kleiner geworden dankzij internet en sociale media. Die kwekers zijn nu makkelijker te vinden voor potentiële klanten. Een stad in het buitenland zal misschien zeggen 'ik koop liever op één plek'. Maar je hebt ook buitenlandse handelaren of andere grotere partijen die het niet erg vinden om het op drie plekken in te kopen. Ik denk dat steeds meer klanten er toch voor kiezen om die handelaar maar eens over te slaan. Daarom moet die grotere handelaar zich ook blijven onderscheiden met toegevoegde waarde als snelle levering, een totaalpakket, bijzondere kwaliteit of een bijzonder sortiment.”

Onrust

De analyse van Kohlmann wijst erop dat de sector een transitieperiode doormaakt. Oude rolverdelingen en machtsverhoudingen verschuiven. En dat soort perioden

'Gedurende de crisis zag je op beurzen allemaal bedrijven die afzet zochten'

'Een leverancier werd ineens een concurrent'



Björn Kohlmann begint een eigen bedrijf en gaat kwekers onder andere exportadvies geven. „Kwekers krijgen veel op hun bord en besteden zaken uit.“

jaren ook geweest. Het leverde spanningen op omdat een leverancier ineens een concurrent werd. Er zijn daarop allerlei samenwerkingen en allianties gevormd. Op basis van de vraag met wie goed kan worden samengewerkt of wie kan worden vertrouwd. Er worden afspraken gemaakt 'als jij dit voor mij kweekt dan..' en er liggen bijna teeltcontracten onder. Zo verandert het speelveld."

Niet alleen verandert de boomkwekerij intern, ook in de markt ziet Kohlmann volop beweging. Grillige opkomende markten zoals Turkije en China, maar ook ontwikkelingen in de handelsbetrekkingen met landen waar nu al volop naar wordt afgezet.

„Met de brexit komt er een grens. Hoe het precies gaat worden weet nog niemand, maar zeker is dat er meer handelingen bij zullen komen. Veel ondernemers in Nederland krijgen daarmee te maken. Daarnaast zie je dat markten binnen de EU zich toch gaan afscheiden. De Briten zijn daar jaren geleden mee begonnen. Dat mag niet zomaar, vanwege het vrije handelsverkeer van goederen, maar als je het onder de noemer van ziektes doet, kun je je markt wel een beetje beschermen.“

Die ontwikkeling leidt er volgens de adviseur toe dat kwekers zich meer moeten specialiseren in een afzetmarkt. „Tot nu toe was het zo dat je voor iedereen kweekte en als er een vraag kwam dan regelde je dat wel. Maar als je ziet hoeveel kosten je moet maken om bijvoorbeeld naar Noorwegen te mogen exporteren - de onderzoeken die je moet laten doen en de fytorichtlijnen waaraan je moet voldoen - dan zul je meer van tevoren keuzes moeten maken. Exporteren, vooral op fytogebied, wordt steeds meer een vak.“

Advies

'Ik ben altijd heel loyaal geweest aan Van den Berk'

dat er een markt is voor zijn praktijk in exportadvies. Tot zijn verrassing ontdekte hij dat er nog nagenoeg geen bedrijven zijn die een dergelijke dienst aanbieden. „Toen dacht ik: 'er is óf geen markt voor óf het is een gat in de markt dat nog niemand heeft ontdekt?' Deskundigen in de sector bevestigen zijn visie echter.

Maar wat gaat hij dan precies aanbieden? „Ik zie mezelf op drie niveaus werken voor bedrijven. In de eerste plaats door puur praktisch advies te geven. Een kweker die een zending heeft die naar een bestemming buiten de EU moet en die dat niet zo vaak doet of er geen tijd voor heeft, kan ik adviseren hoe hij dat moet aanpakken. Een tweede stap is 'regel het maar, voer het maar uit'. Een derde stap is dat ik een bedrijf help dat het exporteren nog niet onder knie heeft maar het als bedrijf wel wil leren. In zo'n geval ga je het met de mensen van de onderneming uitvoeren en het ze bij wijze van *learning on the job* aanleren.“

Voorsprong

Björn Kohlmann heeft bij zijn werkgever Van den Berk achttien jaar de kans gekregen zich te ontplooiën en het vak van allerlei kanten te leren. Kwaadwillend kun je denken dat hij die kennis nu benut om kwekers te helpen zich tot een potentiële concurrent van zijn oude werkgever te ontwikkelen. „Ik ben altijd heel loyaal geweest aan Van den Berk. Ik zal dan ook gepaste afstand houden tot klanten waarvan ik weet dat het met hun belangen wringt. De boomkwekerijmarkt is bovendien veel breder dan alleen de laanbomensector. Er zijn genoeg deelsectoren waar ik kan werken die het belang van mijn voormalige werkgever niet raken. Van den Berk op zijn beurt snapt dat ik deze keuze maak. Er is open over gecommun-