

BIJLAGE 1

Ondernemingsplan Ruiter - Wever d.d. 17 juli 2017

Ondernemingsplan Ruiter - Wever



Opgesteld door:

ing. J.M. Zwemmer ab
Agro Adviseur

Flynth Adviseurs en Accountants
J. Duikerweg 7
1700 AG Heerhugowaard
T: 088 - 018 23 00

Heerhugowaard, 17 juli 2017

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	2
1 Inleiding	3
1.1. Algemene gegevens	3
1.2. Aanleiding	3
2. Bedrijfsprofiel	4
2.1 Historisch overzicht	4
2.2 Bedrijfsomschrijving	4
2.3 De ondernemers	6
2.4 Volwaardigheid bedrijf	6
3. Strategie	8
3.1 Nut en noodzaak	8
4. Toekomst	11
4.1 Bedrijfsopzet	11
4.2 Financieel	12
5. Samenvatting	13
 Bijlage 1: Bestaande situatie en toekomstige situatie	 14
Bijlage 2: Impressie bedrijf	15

Voorwoord

Het voorliggende ondernemingsplan is opgesteld op verzoek van maatschap Ruiter - Wever te Andijk. Het bedrijf wil de komende jaren gefaseerd uitbreiden met bedrijfsgebouwen waarbij ook een uitbreiding van het bouwvlak noodzakelijk is. De gemeente Medemblik heeft gevraagd om in een ondernemingsplan de beoogde uitbreiding nader toe te lichten.

Het ondernemingsplan is het eindresultaat van een aantal gesprekken tussen de maten van Ruiter - Wever en ondergetekende. Waar nodig is gebruik gemaakt van branche-informatie.

Het ondernemingsplan bestaat uit:

- Historisch overzicht;
- Bedrijfsbeschrijving;
- Strategie;
- Toekomst;
- Conclusie.

Bijlagen

Ondergetekende is bereid het ondernemingsplan toe te lichten.

ing. J.M. Zwemmer ab
Agro Adviseur

1. Inleiding

1.1 Algemene gegevens

Algemeen

Naam	: J.C.J. Ruiter - Wever
KVK-nummer	: 37149113
Ondernemers/maten	: C.J. Ruiter (Niels, 19 mei 1979) T.M. Ruiter (Stef, 8 december 1982)
Adres	: Cornelis Kuinweg 33
Postcode en woonplaats	: 1619 PE Andijk
Telefoon	: 0228 - 59 36 35 06 - 615 155 567
E-mail	: niels@ruiterwever.nl
Website	: www.ruiterwever.nl
Accountant	: Flynth Adviseurs en accountants
Huisbankier	: Rabobank West-Friesland

Bedrijf

Oppervlakte grond	: Circa 58 ha in eigendom, meest gelegen in de nabijheid van het bedrijf. Daarnaast nog divers los land in gebruik.
Oppervlakte schuren	: Circa 7.250 m ² schuren, circa 5.400 m ² schuurkassen en vergunning om nog 5.400 m ² schuurkassen bij te bouwen.
Klimaatcellen en installaties	: In diverse gebouwen geïnstalleerd.
Teelten	: Bloembollen en bolbloemen.
Milieuvergunning	: Aanwezig, alsmede MPS A+ keurmerk.
Bestemmingsplan	: Agrarische bestemming.

1.2 Aanleiding

Aanleiding voor het maken van dit ondernemingsplan is de aanvraag voor de uitbreiding van een bouwvlak voor de realisatie van diverse bedrijfsgebouwen. De ondernemers wensen het bestaande bouwvlak hiervoor uit te breiden en te komen tot een bouwvlak van totaal groot 5,4 ha. De mogelijkheden tot verdere ontwikkeling van het bedrijf op deze locatie zijn goed.

De gemeente wil in het kader van deze aanvraag een nadere onderbouwing van de huidige situatie en de ontwikkeling van het bedrijf.

2. Bedrijfsprofiel

2.1 Historisch overzicht

Jaar

1989	• Uitplaatsing uit de lintbebouwing van de Zesstedenweg naar huidige locatie.
1993 - 1996	• Realisatie van schuurkas
1997	• Aankoop van circa 9 ha cultuurgrond en realisatie van bedrijfshal
2002	• Realisatie nieuwe schuur
2006 - 2008	• Realisatie plukhal
2012	• Realisatie bedrijfsruimte, kas, koelcellen en rolcontainersysteem
2016	• Realisatie bedrijfsruimte, uitbreiding droogwanden en aankoop van circa 40 ha cultuurgrond

Tussendoor zijn er ook diverse overige investeringen gerealiseerd. De 3^e generatie Ruiter heeft nu de leiding.

2.2 Bedrijfsomschrijving

Bedrijf

Maatschap Ruiter - Wever is een dynamisch bedrijf en heeft zich gespecialiseerd in het jaarrond telen en verhandelen van bloembollen en bolbloemen. Het bedrijf is ontstaan direct na de oorlog met een gecombineerde teelt van groenten en bloembollen. De generatie hierna is zich gaan concentreren op bloembollen en de broei hiervan. Na verloop van tijd is de focus gebleven op tulpen. De 3^e generatie heeft dit uitgebouwd tot een bedrijf met veredeling, teelt, export en broei met handel gespecialiseerd in tulpen.

Het bedrijf is gevestigd aan de Cornelis Kuinweg 33 te Andijk. De bedrijfsgebouwen zijn opgebouwd uit verschillende delen met diverse bouwjaren tussen 1989 en 2016. Vooral de laatste jaren is er veel procesmatig geïnvesteerd. De totaal bebouwde oppervlakte is circa 15.000 m².

In de bedrijfsgebouwen bevinden zich diverse klimaatcellen met bijbehorende installaties. De inrichting van de bedrijfsgebouwen is kapitaalintensief, veel installaties zijn op maat gemaakt.

Bij het bedrijf staat een woning welke wordt bewoond door C.J. Ruiter (Niels), zijn partner en het gezin.

Het bedrijf heeft een goede ontsluiting en de mogelijkheid het eigen terrein vooruit op te rijden en vooruit af te rijden zodat er zo min mogelijk op de openbare weg wordt gemanoeuvreed.

Het bedrijfsproces bestaat in grote lijnen uit telen, oogsten, ontvangst, opslag, schonen en verwerking, verpakking en gereed maken voor transport. En gedurende het broeiseizoen van begin december tot moederdag het broeien van de tulpen. Veel wordt gezocht naar het zwaardere massa segment en zo probeert Ruiter - Wever constant haar klanten 7 à 8 kleuren te bieden het hele seizoen lang. Zo kunnen klanten van Ruiter - Wever zich onderscheiden met aanbod en kwaliteit bij hun klanten, en ondanks de geboden exclusiviteit kunnen ze toch een concurrerende prijs bieden.

Jaarlijks wordt er land gehuurd in de omgeving van Andijk. Ruiter - Wever heeft een aantal vaste agrariërs waarvan jaarlijks andere percelen kunnen worden gehuurd. Van het gehuurde areaal land ligt circa 25 % nabij Andijk. Voor de overige percelen wordt uitgeweken naar Drenthe, Zeeland, de Wieringermeer en Frankrijk.

De teelt omvat in 2017 circa 75 hectare. De broeierij omvat circa 12,5 miljoen stelen. Daarnaast is er sprake van veredeling van de cultivars Special Rider en Radar Love. De gehele exploitatie is in eigen beheer van de maatschap.

Assortiment

Het assortiment bestaat uit bloembollen met daarin een verdere onderverdeling naar rassen en maten. Ruiter - Wever richt zich uitsluitend op kwaliteit en soorten uit de exclusievere klasse. Voor de broei in de moderne accommodatie worden zoveel mogelijk bollen van eigen Hollandse en Franse teelt gebruikt om op die wijze zo goed mogelijk grip te houden op de kwaliteit van het uitgangsmateriaal.

Personeel

Ruiter - Wever heeft zeven werknemers in vaste dienst. Gedurende het bollenseizoen en tijdens het broeiseizoen zijn circa 30 mensen in dienst. Er is weinig verloop van personeel.

Afzet

Dagelijks vinden de producten afzet via supermarktketens en (groot)handelsbedrijven, voornamelijk USA, Canada, Rusland, Duitsland en Polen. Tevens is er veel afzet binnen Nederland. Bij een groot aantal retailers betreft dit rechtstreekse contacten, bij andere is dit middels tussenkomst van een AGF inkooporganisatie.

Financiële resultaten

Uit de jaarcijfers blijkt dat Ruiter - Wever in de afgelopen jaren goede resultaten heeft behaald. Het bedrijfsresultaat was positief en het eigen vermogen is jaarlijks toegenomen. Het bedrijf heeft een gezonde liquiditeitspositie en de solvabiliteit is goed.

2.3 De ondernemers

De maten Niels en Stef Ruiter komen uit een agrarisch ondernemersgezin en zijn van jongs af aan al werkzaam in de bloembollen. Zij hebben ieder een eigen taakgebied en eindverantwoordelijkheid. Beiden hebben een goede vooropleiding genoten en kunnen goed met elkaar samenwerken.

De ondernemers geven hier een omschrijving van hun ideeën.

“Met het broeien van bollen uit eigen kwekerij en aankoop van vergelijkbare kwaliteit bieden wij winkelketens en ketens die bloemisten belevaren een zwaarder en meer onderscheidbaar product t.o.v. de concurrentie, met als resultaat hogere verkoop aantallen met minder uitval”.

2.4 Volwaardigheid bedrijf

Agrarische bedrijven verschillen onderling sterk in bedrijfsopzet. Om bedrijven toch te kunnen indelen in homogene groepen, is de NSO-typing in gebruik. Daarbij worden economische normen gebruikt: de Standaardopbrengst (SO). Met de SO-rekenmodule kan de bedrijfsomvang en het bedrijfstype van een bedrijf worden vastgesteld.

Standaard verdien capaciteit (SVC)

De bedrijfsomvang in SO is over bedrijfstypen heen niet sterk gerelateerd met de arbeidsinzet of het resultaat van een bedrijf. Een akkerbouwer houdt van 100.000 euro opbrengsten bijvoorbeeld meer over dan een vleesvarkenshouder.

Met het kengetal SVC wordt daarvoor gecorrigeerd. De SVC geeft een beeld van de vergoeding voor de inzet van arbeid en kapitaal (toegevoegde waarde) die op basis van standaarden gemiddeld in een jaar wordt behaald met de betreffende agrarische productie. De werkelijk gerealiseerde toegevoegde waarde van een bedrijf zal nooit gelijk zijn aan de berekende SVC, vanwege verschillen in prijsvorming, technisch resultaat, productbewerking, subsidies en/of multifunctionele activiteiten.

Grootteklasse SVC

Voor het handiger gebruik van de SVC zijn standaard-grootteklassen vastgesteld. De gehanteerde grenzen van die klassen zijn gebaseerd op de gemiddelde verhouding van de SVC per arbeidskracht en dus min of meer bij een gemiddeld-efficiënte arbeidsinzet. De werkelijke arbeidsinzet van een bedrijf hangt mede af van de mate van mechanisering.

Omdat de werkelijke toegevoegde van een bedrijf af kan wijken van de norm is het mogelijk dat de omschrijving bij de grootteklasse niet van toepassing is op het individuele bedrijf. De uitkomsten moeten dan ook vooral als een (globale) richtlijn worden gezien.

Er zijn 5 klassen gedefinieerd op basis van het bedrag aan SVC:

1. < 25.000 euro: zeer kleine bedrijven

Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van maximaal 0,75 arbeidsjaareenheden (aje), tenzij de arbeid duidelijk minder efficiënt of tegen een lagere vergoeding dan gemiddeld wordt ingezet.

2. 25.000 – 60.000 euro: kleine bedrijven

Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van 0,75 tot maximaal 1,5 aje, afhankelijk van de mate van automatisering en de efficiëntie waarmee de arbeid kan worden ingezet.

3. 60.000 – 100.000 euro: middelgrote bedrijven

Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 1,5 tot 2,5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.

4. 100.000 – 250.000 euro: grote bedrijven

Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 2,5 tot 5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.

5. $\geq$ 250.000 euro: zeer grote bedrijven

Deze bedrijven kunnen aan meer dan 5 aje arbeid bieden tegen een gemiddelde vergoeding.

Op basis van de huidige bedrijfsomvang en de vermelde teelten komt het bedrijf in de klasse 4. 100.000 – 250.000 euro: grote bedrijven. Er kan dus worden gesteld dat het bedrijf volwaardig is.

3. Strategie

VISIE De maten Ruiter willen maatschappelijk verantwoord telen met het accent op duurzaamheid en met respect voor mens en milieu en dit alles binnen een fijne werkomgeving.
MISSIE Herkenbare en betrouwbare bloembollenkwekers en broeiers die op basis van consumenten- en klantenkennis producten ontwikkelen, een volledig assortiment aanbieden en kwalitatief hoogstaande bloembollen en tulpen leveren.
HOOFDDOEL Leveren van bloembollen en tulpen van topkwaliteit. Dit in hoge mate van zekerheid om de leveringen te kunnen garanderen en de afzet daarmee te kunnen borgen.
TE BEREIKEN RESULTATEN • Uitbreiding van het bestaande bouwblok tot 5,4 hectare voor de bouw van aanvullende bedrijfsgebouwen met installaties. • Optimalisatie van de huidige bedrijfsvoering.

3.1 Nut en noodzaak

Wensen vanuit de ketenpartners

Er is sprake van een toenemende vraag vanuit de diverse marktsegmenten en afzetgebieden. De houding en de wensen van de afnemers zijn daarbij de laatste jaren sterk veranderd. Afnemers worden kritischer en eisen meer kwaliteit, snelle leveringen en probleemoplossend vermogen van Ruiter - Wever. Ze willen daarom de afnemers zoveel als mogelijk te ontzorgen door een compleet pakket te bieden inclusief het verzendklaar maken.

De beperking zit hem vooral in productiemogelijkheden om bestaande afnemers te kunnen blijven beleveren in de groei die de zij in hun bedrijf zien. Om snel en flexibel in de keten te kunnen blijven leveren moet er dan ook continu geïnvesteerd worden in modernisering en uitbreiding.

De afnemers groeien wel tot 20 % per seizoen en willen deze groei uitsluitend van de productie van Ruiter - Wever geleverd hebben. Bij de bedrijfsuitbreiding heeft Ruiter - Wever een duurzame relatie met haar ketenpartners hard nodig.

Overige argumenten waarom de uitbreiding noodzakelijk is:

- mogelijkheid om vrachtwagens in dockshelter te laden zodat er gesloten, vanuit een gekoelde ruimte, vracht in en uit de vrachtwagen kan zonder dat hierbij energie of kwaliteit verloren gaat. Ook is laden en lossen minder arbeidsintensief en kan er efficiënter worden gewerkt;
- aan de voorzijde van het bedrijf minder transport en personenauto bewegingen en minder werkzaamheden en opslag zodat het er rustiger uitziet;
- huisvesten van eigen personeel;
- meer arbeidsplekken.

Verbeteren van de structuur

De bestaande bedrijfsvoering is intensief en er is sprake van een toename in volume. De verwachting is dat deze groei door zal zetten naar circa 50 miljoen broeitulpen en circa 150 ha kwekerij.

De beschikbare ruimte is de afgelopen jaren door uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten volgebouwd. Gezien de verwevenheid van de bestaande activiteiten, de kapitaalintensieve bedrijfsgebouwen, de gerealiseerde installaties en de interne logistiek is het essentieel dat de gewenste uitbreiding in aansluiting op de bestaande bedrijfsgebouwen plaatsvindt. Anders zouden er ook veel onnodige transportbewegingen komen en zou er minder efficiënt gewerkt kunnen worden.

Aansluiting bij bestaande gebouwen

De beoogde uitbreiding van de bedrijfsgebouwen zal plaatsvinden in aansluiting op de bestaande bedrijfsgebouwen en op grond die in eigendom is. Dit perceelsgedeelte is al deels verhard en wordt soms gebruikt voor opslag. De te gebruiken bouwmaterialen zijn vergelijkbaar met die van de bestaande bebouwing.

De gedetailleerde tekening van de bestaande situatie en van de toekomstige uitbreiding is te vinden in bijlage 1.

Continuïteit van de onderneming

Ruiter - Wever streeft als bedrijf naar een duurzame ontwikkeling. Continuïteit en een stabiel, gezond bedrijfsresultaat zijn daarbij het belangrijkste doel. Groeien in uitbreiding is nodig als dat daaraan bijdraagt. Ook naar de toekomst toe willen zij een gezond bedrijf blijven.

Ruiter - Wever is zich bewust dat voor de continuïteit van de onderneming het van belang is om niet stil te blijven staan. De ondernemers zijn daarom voortdurend op zoek naar kansen en mogelijkheden om hun marktpositie te verstevigen.

Uitbreiding in bedrijfsgebouwen is daar een onderdeel in. Door deze schaalvergroting zullen de efficiëntievoordelen en de concurrentiepositie van het bedrijf worden verbeterd. Verder is het in de nieuwe situatie mogelijk een eventueel verblijf voor buitenlandse medewerkers te bouwen aan de zijkant van het bedrijf zodat medewerkers wel bij het bedrijf gehuisvest worden maar toch op een rustige plek zitten, buiten de hectiek van de werkzaamheden.

4. Toekomst

De heren Ruiter zijn gedreven telers van bloembollen en broeiers van tulpen. De producten vinden hun afzet via supermarktketens en (groot)handelsbedrijven in binnen- en buitenland. "Handen uit de mouwen, betrouwbaar en met gezond boerenverstand" geven de grondhouding van dit bedrijf weer. De passie voor het telen en de markt- en productkennis zijn door het gehele bedrijf terug te vinden.

Steeds opnieuw staat het bedrijf voor strategische keuzes. Hierbij wordt gewerkt aan schaalvergroting, marktinnovatie, veredeling, duurzaamheid en borging van kwaliteit. Er zal steeds meer en intensiever worden samengewerkt met ketenpartners. Inkoop en verkoop hebben daarmee een gezamenlijk belang.

4.1 Bedrijfsopzet

Gewenst bouwvlak

Het bouwvlak moet worden uitgebreid om gefaseerd de bedrijfsgebouwen te kunnen realiseren. Er wordt aansluiting gezocht bij de overige bedrijfsgebouwen. In bijlage 1 is de beoogde locatie op detailniveau uitgewerkt.

Gebruik

De extra bedrijfsgebouwen zullen worden gebruikt voor de bestaande activiteiten en vergaande optimalisering van de bedrijfsprocessen. Het probleem van de ruimtedruk wordt hiermee opgelost en alle opslag kan binnen plaatsvinden.

Teeltomvang

De benodigde uitbreiding in het areaal bloembollen zal gerealiseerd worden door het betelen van meer land. Na uitbreiding van het bouwvlak ten behoeve van de bedrijfsgebouwen met klimaatcellen is er voldoende capaciteit om de eerst komende jaren de uitbreiding van het areaal en de broeierij te kunnen verwerken.

Personeel

De ondernemers verwachten geen probleem bij het aantrekken van extra personeel aangezien er al jaren goede contacten zijn met een vaste groep. Het aantrekken van nieuwe personeelsleden gaat via het eigen netwerk. Na de beoogde uitbreiding zullen er circa 5 extra arbeidsplaatsen bij komen die vanuit de regio zullen worden ingevuld.

4.2 Financieel

Investerings- en financieringsplan

Het gaat om een forse investering. Het is de planning om in de jaren 2017 tot en met 2020 de investeringen gefaseerd uit te voeren. Uit de jaarcijfers en de opgestelde begroting blijkt dat deze investering financieel haalbaar is en dat aan de financiële verplichtingen kan worden voldaan.

5. Samenvatting

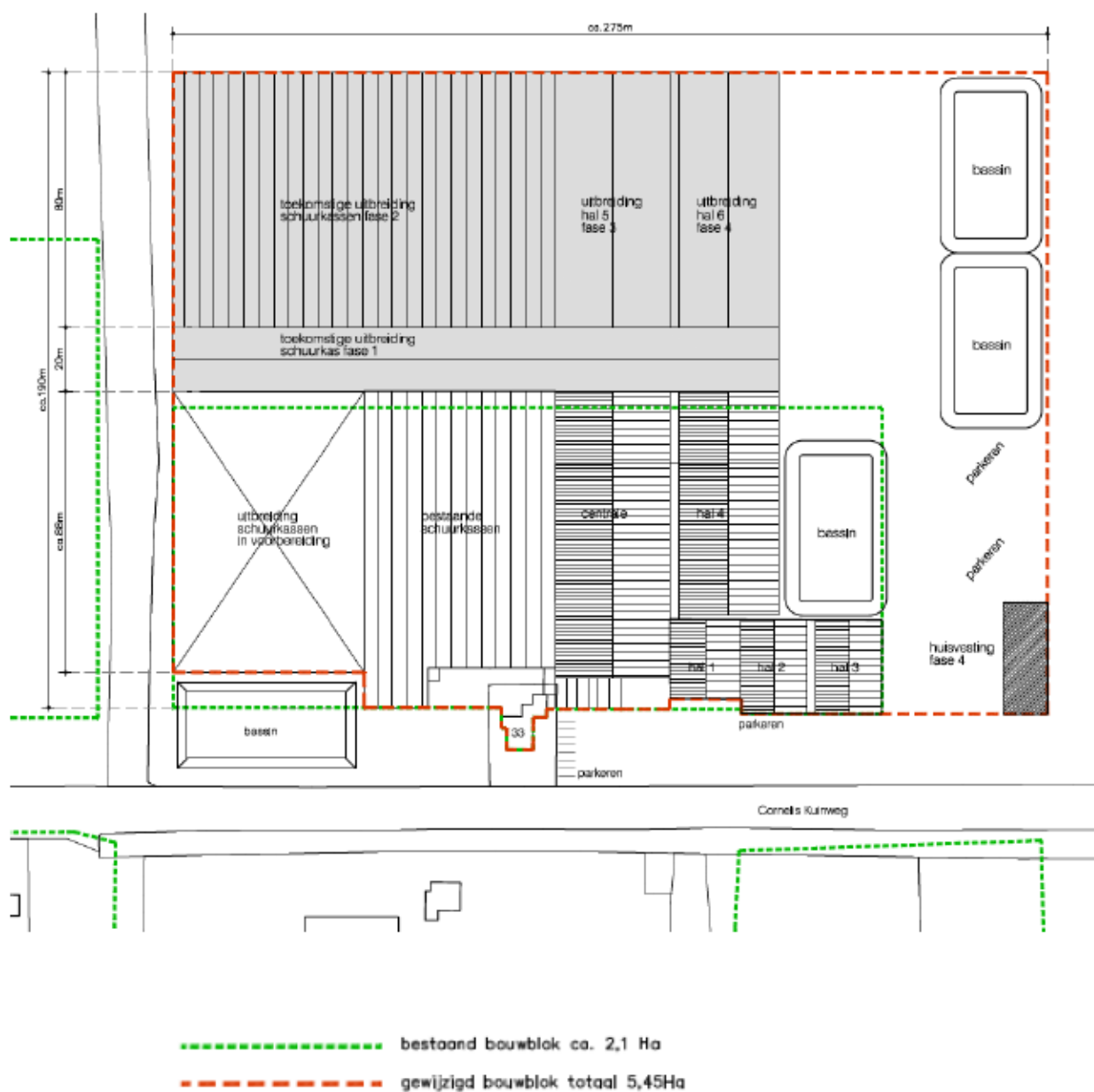
Ruiter - Wever is een modern, innovatief en toekomstgericht bedrijf. Zij wil haar ketenpartners blijven bedienen en de productieprocessen nog meer optimaliseren. Op de huidige locatie zijn de toekomstmogelijkheden goed en is de beoogde uitbreiding goed realiseerbaar.

In financieel opzicht is er de afgelopen jaren een goed resultaat behaald waardoor er op dit moment financieel de ruimte beschikbaar is om de investeringen te doen en te dragen.

Door de uitbreiding ontstaan circa 5 extra arbeidsplaatsen die vanuit de regio kunnen worden ingevuld.

De provincie Noord-Holland gaat er voor de planologische volwaardigheid vanuit dat er uit het bedrijf een volwaardig inkomen moet worden verworven. Bij Ruiter - Wever is er sprake van een goed inkomen en voldoende continuïteit. Het eigen vermogen zal jaarlijks toenemen en binnen de marge is er voldoende ruimte voor investeringen.

Bijlage 1: Bestaande situatie en toekomstige situatie



Bijlage 2: Impressie bedrijf



