

BIJLAGE 1

*Ondernemersplan,
Strategie & Visie*



Januari 2019

Inhoudsopgave

- 1 Introductie
- 2 Algemene visie
 - 2.1 groen en milieubewust
 - 2.2 kostenbeheersing
 - 2.3 actieve promotie
 - 2.4 klantselectie export
 - 2.5 kwekerij en teelt
- 3 Start broeierij op hoofdlocatie

Foto bedrijf met kantoor



1. Introductie

Maveridge teelt, veredelt en verhandelt tulpen, irissen en narcissen. De oprichter en DGA is Klaas Peter de Geus, geboren 27-10-1965 te Sint Maarten. De kwekerij is in 1987 gestart nadat de directeur/eigenaar de middelbare tuinbouwschool in Hoom had afgerond. In het begin beschikte Maveridge over een areaal van rond de 1,5 hectare tulpen. Tegenwoordig vinden de teelt –en veredelingsactiviteiten plaats op een areaal van ca. 100 hectare. Vanaf 1997, na de bouw van de eerste schuur, zijn de exportactiviteiten een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering geworden.



Teelt

De kwekerij is de afgelopen jaren met 25 hectare gegroeid en dan vooral in de teelt van tulpen. In 2018 is land bijgekocht tegenover het bedrijf en verderop in de straat een pand van 2.500m² voor hoofdzakelijk opslag van machines. Door deze investering hebben we diverse huurcontracten voor opslag van machines op verschillende locaties kunnen opzeggen.

Veredeling

De specialisatie in de kwekerij heeft geresulteerd in exclusieve, veelal beschermde kwaliteitsvariëteiten. De veredeling is vooral gericht op tulpen waarbij de focus ligt op de geschiktheid als snijbloem in combi met resistentie / tolerantie op gevoeligheid voor fusarium en virus. Assortimentsverbetering is met succes nagestreefd, met **duurzaamheid** als sleutelwoord. Een geheel nieuwe generatie variëteiten maakt nu deel uit van de kraam, en dit proces zal de komende jaren door gaan en dus beschikbaar komen voor de markt. Ook als plantgoed voor collega telers.

Export

Binnen de exportafdeling ligt het accent op de broeierijsector en dan met name in samenwerking met andere exporteurs. De bollen worden door Maveridge behandeld en geprepareerd volgens klantspecificaties. Het kwaliteitsstreven van de klanten wordt ondersteund door service, onder andere teeltafdvisering en teeltbegeleiding. Maveridge is derhalve actief verbonden met haar leveranciers aan de ene kant en/of afnemers aan de andere kant binnen de keten. Persoonlijke contacten zijn daarbij van groot belang.

Broeierij

Vanaf juni 2015 heeft Maveridge de activiteiten verder uitgebreid en een naburig bedrijf gehuurd voor bollenopslag en bewaring in plm. 1.000 palletkisten alsmede een broeikas voor tulpenbroeierij.

In de winter van 2019 zullen zo'n 1,8 miljoen stelen worden verwerkt. Het gaat om uitsluitend nieuwe eigen (veredelde) tulpenrassen. Deze broeierij tak is goed voor het in de markt zetten van de nieuwe rassen en een goede arbeidsverdeling voor de vaste mensen. Meer mensen blijven op die manier nodig in vaste dienst jaarrond en hierdoor zijn minder tijdelijke seizoenskrachten nodig.



Kengetallen

Anno 2019 zijn de volgende kengetallen van toepassing op Maveridge:

- Ca 100 Hectare eigen teelt
- Ca 8.600 m2 gebouwen (eigen + huur)
- Grote droogcellen
- 20 Verschillende klimaatcellen voor bewaring van bloembollen (Temperaturen van -3 tot +40 Grad en)
- Automatische pallettiseermachines
- Track en tracing met barcodering
- Productie en verhandelen van meer dan 90 miljoen stuks bloembollen
- Deskundig personeel, ca 8 vaste medewerkers, in het seizoen ondersteund door 5-10 tijdelijke werknemers en ZZP'ers alsmede plusminus 40-50 Poolse arbeidskrachten

2. Algemene visie

Wij constateren dat er voor zowel de kwekerij als de exportmarkt groei mogelijkheden zijn, voor betaalbare marktprijzen. De marges zijn beperkt, doordat de kosten jaarlijks flink stijgen voor met name arbeid, energie, loonwerk en landhuur. De markt voor niche is kleiner en het prijsplafond daalt. Daarom is uiterste waakzaamheid en inspanning noodzakelijk als het gaat om de kwaliteit- en kostenbeheersing, ook bij de exclusievere rassen.



Daarnaast zien we dat consumenten kritischer worden op de methode van produceren. *Groen en milieubewust* zijn hierbij sleutelwoorden. We gaan ons focussen op de langere termijn middels uitbreiding van de activiteiten met een milieuvriendelijke insteek.

2.1 groen en milieubewust

In onze verdere expansie willen we daarom toe naar een energie-efficiënte accommodatie en een broeierijtak opzetten met een gesloten watersysteem. De koelsystemen gaan we uitbreiden met inzet van natuurlijke koudemiddelen en we proberen een opzet te maken met een minimaal gasverbruik (alleen voor de pieken). Daarbij denken we aan inzet van warmtepompen en plaatsing van PV-panelen, in combinatie met buffersystemen.

Inmiddels zijn we MPS-A gecertificeerd en we willen in 2022 MPS Planet Proof gecertificeerd zijn.



2.2 kostenbeheersing & arbo

Wij werken aan de arbeidsomstandigheden en beperken daarbij onze personeelskosten door mechanisatie en automatisering. Denk daarbij aan automatische stapel- en palletiseermachines, maar ook een barcode voorraad systeem. Deze is real time gekoppeld aan het computersysteem, voor zowel leverbaar, plantgoed en preparatie bollen. Het beperkt fouten in behandeling en zoeken naar partijen. Voor de broeierij tak is bij de start meteen al geïnvesteerd in een automatische bosmachine. Het zorgen voor een gezonde, veilige en prettige werkomgeving voor iedereen is en blijft voor ons een speerpunt.

2.3 actieve promotie

Maveridge is goed in het vermarkten van nieuwe producten en daarbij hoort een gedegen marketing- en promotie plan. Wij doen daarbij zowel *directe promotie* (mailings en flyers naar meer dan 125 exporteurs) als *indirecte promotie* (stands op diverse beurzen waaronder Keukenhof).

Tijdens de bloeiperiodes in het voorjaar organiseren we eigen **bloemenshows** waarbij we de klanten en collega telers uitnodigen om op ons bedrijf de nieuwste producten te bekijken.

Ook stellen we ons bedrijf dan open voor omwonenden en creëren we draagvlak in en rond de bedrijfsomgeving.



Een niet onbelangrijk onderdeel van de promotie is onze actuele website en de Maveridge Facebook en Instagram pagina's, dit zijn onze digitale etalages voor onze nieuwe rassen: www.maveridge.com



#Maveridge International BV

2.4. klantselectie export

Bij de export hebben we een zeer strenge klantselectie toegepast. Goede betalingscondities en betrouwbaarheid zijn heel belangrijk in combinatie met een focus op onze eigen rassen/producten en de daarbij behorende feedback van onze eigen nieuwe (test)rassen uit de veredelings stal. Wij doen dit met diverse gerenommeerde exporteurs op diverse landen.



Door de samenwerking met deze exporteurs maken we gebruik van hun verkoopnetwerk en kunnen we op een eenvoudige en goedkope manier onze producten op andere markten testen en afzetten.

2.5. kwekerij en teelt



De arealen groeien door de jaren heen mede door groei van de nieuwe rassen en zaailingen (eigen innovatie/veredeling). Deze veredeling is vooral gericht op **duurzame teelt**, de basisselectie is dan ook ongevoeligheid cq resistentie voor ziekten en plagen. Inmiddels bestaat een redelijk groot deel van de nieuwe kraam uit deze duurzame rassen.

De strategie voor de kwekerij bestaat uit de uitbreiding van het eigen exclusieve assortiment, in combinatie met andere kwekers of met kwekersverenigingen. We produceren vraaggestuurd, liefst en/of gecombineerd met afzet via eigen kanalen. Op deze wijze is de kwekerij een actief onderdeel geworden van de totale keten van bloembol tot bolbloem.

3. Start broeierij op hoofdlocatie

We willen meer naar een eindproduct toewerken in plaats van een half fabricaat, uiteindelijk minder areaal telen met meer toegevoegde waarde en een mooie arbeidsfilm. Dit betekent dat er ook meer ruimte is voor vaste arbeidskrachten en minder tijdelijke seizoenskrachten nodig zijn. Efficiënter werken, duurzamer telen met de nieuwe eigen rassen en werken naar een eindproduct:

tulpenbloemen.

Dit vereist de bouw van schuurkassen met bijbehorende accommodatie voor de preparatie van de bollen.



Door op de eigen locatie bij te bouwen kunnen we de huurlocatie afstoten. (hier is uitbreiding niet wenselijk). We hebben dan minder transportbewegingen en kunnen de efficiency verhogen.

Belangrijk detail is goed gemotiveerd personeel met capaciteiten die nodig zijn dit te realiseren al dan niet in de opvolgingslijn, het één kan niet zonder het ander. Ons team bestaat o.a. naast enkele trouwe en vakbekwame medewerkers ook uit jonge enthousiaste personen met leidinggevende capaciteiten.

Op onze hoofdlocatie is dan gefaseerd nodig:

Fase 1: een schuur van ca 2.000 m², een klimaatcel van ca 39x19m voor ca 1.000 kuubskisten, 10 droogwanden alsmede een kas van ruim 1.400 m².

Fase 2: uitbreiding van de broeierij naar 20 miljoen stelen in een volledig gesloten systeem met minimaal energieverbruik. Hiervoor is aanvullend ca 1 ha schuurkas nodig.

Beoogde situatie

Hieronder staat een voorstel voor de accommodatie met wateropvang.
Hierin hebben we ook meteen de huisvesting voor onze seizoensarbeiders
ingetekend, alsmede de bijbehorende parkeervoorziening.

