



HUGO MESSIAEN EN ANNE DEROOSE
(SHANGHAI FLOWER PORT-DEROOSE PLANTS)

"De Chinese markt is nu al belangrijker dan de Amerikaanse."

CHINESE VESTIGING GEEFT DEROOSE PLANTS NIEUW ELAN

Een half miljoen plantjes per week, de wereld rond

Vlaamse siertelers zijn te klein, te familiaal en vaak niet efficiënt. Deroose Plants koos resoluut voor schaalgrootte, professionalisering en internationalisering. Voor de specialist in klonen van bromelia begint die ommekeer te renderen. Mede dankzij China. **ERIK BRUYLAND IN SHANGHAI**

Bij Shanghai Flower Port-Deroose Plants in Nanhui, een buitenwijk van Sjanghai, moet het Chinese Nieuwjaar het startschot worden voor de verovering van de Chinese markt – ook voor siertelers de snelst groeiende markt ter wereld. Zaakvoerders Hugo Messiaen en Anne Deroose zijn er vrij gerust in. Tenslotte waren de bestellingen vorig jaar al binnen.

De volledige kweekcyclus van bro-

meliantjes duurt bijna een vol jaar: om de uit het moederbedrijf in Evergem aangevlogen weefselkweek in de eigen laboratoria te vermenigvuldigen, tot het kweken van plantenscheutjes in de computergestuurde serres op het gigantische domein van Shanghai Flower Port. Voor het Chinese Nieuwjaar van 2012 zitten de bestellingen intussen ook al in de bedrijfsplanning.

De inzet is hoog: China moet de cijfers van de groep Deroose Plants mee uit het

rood trekken. Zware investeringen in een stofvrij labo van tweeduizend vierkante meter en meer dan twee hectare serres in China, naast het optrekken van vier hectare ultramoderne serres in het Amerikaanse dochterbedrijf in Florida, duwden het bedrijfsresultaat de voorbije jaren beangstigend in het rood: min 2,6 miljoen euro bij een cashflow van 0,9 miljoen euro in 2007.

General manager Reginald Deroose, de vierde generatie in het bedrijf, heeft sinds



CLEAN ROOMS IN CHINA
Stofvrije labo's om plantjes te kweken.

de jaren tachtig de kernactiviteit bewust toegespitst op het kweken van bromelia. Deroose Plants werkt niet met zaigoed, maar specialiseert in in-vitrokweek of het klonen en vermeerderen van bonte kleurvariëteiten, nieuwe vormen en rassen. “We waren een soort spin-off avant la lettre dankzij wetenschappelijke kennis van eminente plantdeskundigen uit Gent en Leuven.” Het gaat onder meer om verdelingstechnieken van de professoren Pierre De Berg en Maurice De Proft en van dr. ir. Omer Meckers.

Vandaag heeft Deroose Plants een exclusief aanbod van tweeduizend bromeliarassen. Elke week vertrekken vanuit Evergem en Sjanghai 500.000 kweekplantjes per vliegtuig naar alle uithoeken van de wereld.

Schaalvergroting

In Nederland floreerde de sierteelt door professionalisering en samengaan van bedrijven. Vlaamse familiale telers bleven achterop, vaak zonder opvolging. Op enkele uitzonderingen na, zoals Deroose en zijn concurrent Exotic Plants uit Laarne. “Nochtans hebben we rond Gent een cluster van uitmuntendheid in ons domein, met gespecialiseerde onderzoeksinstituten als het Ilvo, het Instituut voor Landbouw en Visserijonderzoek”, zegt Reginald Deroose.

In 1994 zag Reginald Deroose nog heel wat potentieel in Noord-Amerika. “Onze export naar Nederland liep vlot, maar in de VS was er maar een beperkt aanbod van bromeliavariëteiten. We zijn die markt met Deroose Plants

Inc. beginnen te bewerken vanuit Florida. Met advies en ondersteuning aan siertelers en groothandels, zoals we dat in Europa doen.”

Op een geconsolideerde omzet van bijna 12 miljoen euro tekent Europa vandaag voor 6 miljoen, de VS voor 4,6 miljoen en China voor 1,4 miljoen euro. Vóór de financiële crisis groeide de Europese markt 3 tot 5 procent per jaar, de Amerikaanse markt iets minder, maar de globale Chinese markt sprong van drie miljoen bromeliaplanten in 2005 naar tien miljoen. Daarvan neemt Deroose Plants China nu al twee miljoen stuks voor zijn rekening. “De Chinese markt is al belangrijker dan de VS. 80 procent van onze productie in China is voor de lokale markt.” Zaakvoerder Hugo Messiaen wil dat marktaandeel opdrijven.

“In de VS hebben we 70 procent marktaandeel in het bromeliasegment, maar de goedkope dollar en onze import van weefselkweek uit Evergem maken ons kwetsbaar. In-vitroklonen, afhandelen en vermeerderen is een arbeidsintensief proces, daarom zochten we een productievestiging in China. Collega's hadden die groeiemarkt al ontdekt”, situ-

eert Reginald Deroose de China-strategie.

Na heel wat aftasten koos Deroose voor het geprivatiseerde staatsbedrijf Shanghai Flower Port. Het is een domein van dertig hectare waarmee de eigenaar grootse plannen koestert. Hij wil het uitbouwen tot een educatief park met exotische plantentuinen en hengelt naar de beste siertelers en plantenkwekers uit de hele wereld. Als wereldspeler in bromelia was Deroose uiterst welkom.

Hugo Messiaen kan nog rustig joggen en fietsen door het kalme en afgelegen natuurgebied, maar dat zal snel veranderen zodra een nieuwe metrolijn bezoekers uit hartje Sjanghai in minder dan een halfuur naar de plantentuin kan brengen. Shanghai Flower Port ligt aan de rand van de miljoenenstad, op een boogschuit van de nieuwe diepzeehaven en de luchthaventerminals. “Logistiek is dit een ideale plek”, zegt Hugo Messiaen. Behalve de lokale markt wil Deroose Plants vanuit zijn in-vitrolabo in Sjanghai niet alleen zijn vestiging in Florida bevoorraden, maar de hele regio, tot Australië en Nieuw-Zeeland.

Professionalisering

Bovenop de financiële druk door uitbreiding in de VS en in China, bracht de wereldcrisis het bedrijf nog meer aan het wankele. Reginald Deroose beseft dat er nood was aan externe, professionele expertise: “Ik ken de markt en onze producten, maar met China erbij was de complexiteit van het bedrijf ons boven het hoofd gegroeid. Het op elkaar ➤

DEROOSE PLANTS (geconsolideerd)

Bron: Deroose Plants

| In miljoen euro | 2010* | 2009 | 2008 | 2007 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|
| Omzet | 11,229 | 12,476 | 13,122 | 15,838 |
| Ebitda | 1,048 | 0,768 | -0,390 | -0,887 |
| Nettowinst | 0,109 | -0,314 | -2,289 | -2,631 |
| Werknemers | 359 | 376 | 349 | 242 |

Andere geconsolideerde kerncijfers zien niet beschikbaar

* 11 maanden

➤ afstemmen van de raderwerken uit de drie bedrijven werd een zware klus. Door de trage productiecycclus moeten we lang op voorhand voorraden opbouwen, bestellingen vanuit de hele wereld voortdurend updaten en dat logistiek allemaal vlot georganiseerd krijgen. We hadden ook behoefte aan een heldere financiële verslaggeving.”

Reginald Deroose ging te rade bij Luc Van Milders (ex-Carestel en Filmnet) van het managementconsultingbedrijf Consilio. Via headhunters werden een professioneel management en drie onafhankelijke bestuurders aangetrokken om het bedrijf kosteneffectief te maken. De operationele leiding kwam in handen van Frank Mertens (ex-Alcatel). Voorzitter van de raad van bestuur is Jan Gesquière (chief financial officer van de netbeheerder Elia), consultant Joos D’Hoedt en Philippe Hermans (Belgische Maatschappij voor Internationale investering) zijn de twee andere onafhankelijke bestuurders.

In België gaat 10 procent van de omzet naar onderzoek & ontwikkeling ter verbetering van kweektechnieken en ontwikkeling van bromeliarassen. Dat onderzoek is in handen van Ludo Maene, een autoriteit in in-vitro kweek die nauw samenwerkt met het Ilvo en de Vlaamse universiteiten. Deroose Plants beschermt uiteraard zijn belangrijkste rassen en variëteiten. Maar hoe zit dat in de groeiemarkt China, waar de jointventurepartner een belang heeft van 35 procent in Shanghai Flower Port-Deroose Plants Co. Ltd.?

“Ze houden zich absoluut niet bezig met het management en delen niet in de winst of verlies”, zegt Hugo Messiaen. Contractueel werd bedongen dat Shanghai Flower Port zich tevreden stelt met een vaste jaarlijkse vergoeding voor het



REGINALD DEROOSE (DEROOSE PLANTS GROEP)
 “Ik wilde een echt onafhankelijke, professionele raad van bestuur, geen vrienden en bekenden.”

T. DE BOEVER

“Onze partner heeft ervoor gezorgd dat onze bromeliarassen in China beschermd zijn onder het zogenaamde ‘kwekersrecht’ ”

ter beschikking stellen van gebouwen tot 2025. “Onze activiteit als wereldspeler in bromelia past gewoon in hun educatief en recreatief project.” Deroose Plants heeft er zich wel toe verbonden om in het bedrijf regelmatig opleidingssessies te organiseren voor Chinese boeren en plantenkwekers. “Een perfecte combinatie van Vlaams en Chinees pragmatisme”, noemt Messiaen de samenwerking.

De Chinese partner helpt Deroose Plants bij zijn administratieve stappen voor expansieplannen in China en daarbuiten: “Onze Chinese partner kan in Peking lobbyen voor ons aandeel in quota die recht geven op taks-vrije import en export”, vertelt Messiaen. Reginald Deroose ziet bijkomende voordelen: “Onze partner heeft ervoor gezorgd dat onze bromeliarassen in China beschermd zijn onder het zogenaamde ‘kwekersrecht’ of een patent voor plantenrassen. En het werkt.”

Het klonen van planten is niet eenvoudig, maar toch gebeurt het. Toen Reginald Deroose onlangs op bezoek was bij een grote kopieerder van bromelia in het zuiden van China, deed die man zijn beklag omdat het almaar moeilijker wordt. “Ze zijn daarom steeds meer bereid om samen te werken. In een markt die heel snel groeit, zal het aantal van onze beschermde rassen met de tijd groter worden.”

Nu de hoge opstartkosten in China kunnen renderen en de groep met een professioneel management in Evergem en de dochterbedrijven efficiëntieverhogende maatregelen genomen heeft, verwacht Reginald Deroose dat de positieve evolutie doorzet: ondanks de financiële crisis en lagere omzetten, kleurde het bedrijfsresultaat in 2010 weer positief. ©