

Bundelen in een versnipperde markt

Een analyse

Begin jaren tachtig ontstond een concentratie van biologische boeren rondom de Bronsweg aan de rand van Lelystad. Uitwisseling van kennis, werktuigen en arbeid vormde de drijvende kracht. Met de oprichting van Nautilus werd ook de handel gebundeld. Telers van het ‘oude’ land keken argwanend toe, de markt zou worden overvoerd met goedkope biologische producten uit Flevoland.

Naast de versmarkt ontwikkelden zich markten voor verwerking, babyvoeding, diepvriesproducten en conserven. Omdat Nautilus het aanbod kon bundelen in de gewenste kwaliteit en volume konden de kopers niet om de coöperatie heen.

Dalende prijzen

Deze centrale positie is nu afgebrokkeld, mede door het uitstappen van medewerkers die zelfstandig de markt op zijn gedaan. Zoals vaker gebeurt, fungeert de coöperatie hier als oplei-

dingsinstituut. Als vervolgens meerdere grote telers uit de coöperatie stappen en het aanbod in binnen- en buitenland verder toeneemt, wordt een gestage prijsdaling een feit. De goede jaren zijn voorbij en nieuw beleid is noodzaak. Snel kunnen inspelen op veranderingen is vaak de achillespees van coöperaties, naast het werkapparaat moeten ook de leden mee willen in de verandering. Met de gewijzigde strategie hoopt het bestuur de leden nieuw perspectief te bieden. Vanwege de gespannen markt en aankomende veranderingen hebben circa 25 van de 140 bedrijven hun lidmaatschap van de coöperatie opgezegd.

De leden

Na een belronde blijkt dat een aantal van de opzeggers nog afwacht: “We hebben ons lidmaatschap opgezegd en zijn ons aan het oriënteren. Als telers hebben we elkaar hard nodig maar helaas is de bundeling nu niet meer aanwezig. We staan in grote lijnen achter de omvormingsplannen van Nautilus, maar zijn bevreesd dat het te laat is. Directe invloed vanuit de markt is positief, als ondernemer moet je gevoel voor de markt ontwikkelen en kansen zoeken. In een markt die onder druk staat gaan telers toch vaak onder de prijs door. Meer communicatie en goede onderlinge afspraken zijn nodig om prijsdruk te weerstaan. We sluiten herintreden bij Nautilus niet uit.”

Ook de blijvers zien de noodzaak van bundeling:

“Het is jammer dat een aantal grote producenten zelf de markt zijn opgegaan, hierdoor is de bundeling verloren gegaan. Bij het toedelen van productie zullen we de oppervlakte-regeling zoals deze tot nu toe is toegepast

moeten loslaten. De handel zal grotendeels via dezelfde partijen blijven lopen. Er is veel overleg binnen de huidige productgroepen, we zijn het erover eens dat de veranderingen noodzakelijk zijn. Over de exacte invulling verschillen de meningen nog.”

Prijsinformatiesysteem

Via het zogenaamde ‘spiegelplan’ kunnen leden zich straks informeren over transacties en prijzen van biologische productstromen. De waarde van het systeem wordt bepaald door de ingevoerde informatie. Zolang alle informatie via een centraal punt wordt ingevoerd, kan de spiegel nog een scherp beeld geven. Zodra de invoer afhangt van de goodwill van de deelnemers zal het beeld vervagen. Informatie over transacties zal selectief of gedeeltelijk worden ingevoerd. Voorbeelden in andere sectoren tonen aan dat een prijsinformatiesysteem zelden goed functioneert.

Alleen of toch samen

Zelf de markt op gaan lijkt voor enkele ondernemers een aantrekkelijk perspectief. Dit geldt voor ondernemers die in staat zijn zelf waarde toe te voegen en zich weten te richten tot een specifieke doelgroep. Maar als producent van agrarische grondstoffen (bulk) lever je je uiteindelijk uit aan de markt, vraag en aanbod bepalen de prijs. Deze ondernemer heeft geen invloed op de prijs en moet het rendement verhogen door de kosten laag te houden. Behalve naar de prijs kijken afnemers ook naar kwaliteit en continuïteit. Om voldoende aantrekkingskracht te behouden zullen producten toch samengebracht moeten worden. Bundelen van aanbod en diensten blijft daarom het enige wapen voor bedrijven die geen kans zien zelf door te groeien in de markt. ■

“We sluiten herintreden bij Nautilus niet uit”

