

Acht gerberatelers bundelen krachten bij afzet en inkoop

‘Geen strak keurslijf, maar flexibiliteit is onze slagkracht’

Gerbera4All is een groep van acht grootbloemige gerberatelers met gezamenlijk 20 ha die samenwerken op het gebied van afzet en inkoop. Door de krachtenbundeling is de negatieve prijsdriehoek van enkele jaren geleden omgebogen naar een opwaartse trend.

André Zuidgeest is voorzitter van Gerbera4All. Bij de aankomst op zijn eigen bedrijf, Villa Gerbera in Honselersdijk, vallen in de kas direct de vakken met de verschillende kleuren gerbera's op. Die kleurschakering symboliseert eveneens de variatie aan gerberabedrijven die in de groep participeren.

“Als het om de afzet gaat, zijn de bedrijven allemaal verschillend. Sommige bedrijven richten zich daarbij op de veilingklok en andere meer op directe verkoop”, zegt Zuidgeest. “Maar ondanks de diversiteit vullen we elkaar goed aan.”

Krachten bundelen

De samenwerkende groep gerberatelers is ontstaan door ontevredenheid over de prijsvorming. Zo was 2009 een heel slecht jaar. Zuidgeest is toen zijn ideeën om de negatieve prijsvorming te keren met andere collega-telers gaan bespreken. Zo was er behoefte aan een centraal aanbod van grootbloemige gerbera's.

Deelnemers in Gerbera4All:

Edwin Knijnenburg, De Lier; Richard Mooiman, De Lier; Barendse Gerbera's, Naaldwijk; Gebroeders Koolhaas, Bleiswijk; De Zuidplas en Royal Flowers, Moerkapelle; Gerbera United, Zevenhuizen; Plaats 14 Gerbera's, Poeldijk en Villa Gerbera, Honselersdijk.



André Zuidgeest: “Mede door het actiematig aanbod van gerbera's is de negatieve prijsdriehoek omgebogen en is de doordraai bijna helemaal teruggedrongen.”

“Telers hebben wel dezelfde rassen, maar per soort meestal niet meer dan duizend vierkante meter. Hierdoor kunnen ze zelfstandig nooit een grote hoeveelheid van één kleur leveren. Voor handelaren was het daardoor soms moeilijk om aan een groot aanbod te komen”, vertelt de voorzitter.

Meer op maat bedienen

In samenwerking met andere telers heeft hij voor het voorjaar en de zomer acties opgezet om grote hoeveelheden product tegen een relatief gunstige prijs aan te bieden. Om hiermee de afzet te vergroten, zochten ze kanalen op, zoals

de Lidl, die normaal geen grootbloemige gerbera's verkopen.

Doordat er minder, in ieder geval geen grote partijen, voor de veilingklok kwamen, zorgde de gecreëerde schaarste voor hogere prijzen. “Dat is een aantal keren goed gelukt. Bovendien hebben we met de verkoopactie de doordraai bijna helemaal teruggedrongen of sterk verminderd.”

Voor een grote actie zijn een kleurenmix van drie tot vijf verschillende kleuren nodig. De groep schuwde het dan ook niet om samenwerking met telers buiten de groep te zoeken. “Om hun medewerking te krijgen, maakten we het voor hen inzicht-

lijk dat er voordelige kanten aan zaten, zoals betere prijsvorming. Daarop kregen we altijd een goede response.”

Positie versterken

De roep om een centraal aanbod is ook sterker geworden doordat er steeds meer verschillende soorten verpakkingen op de markt zijn gekomen. De groep heeft de laatste jaren veel tijd en energie in collectieve verpakkingen gestopt.

Standaard worden de gerbera's voor de klok droog aangeleverd in een gewone doos met daarin twee insteekkaarten (interieurs) voor in totaal 50 bloemen. Maar ongeveer de helft van de productie van grootbloemige gerbera's wordt in allerlei verpakkingen via directe kanalen verkocht.

De telersgroep heeft daarom de Diamond-verpakking verder geperfectioneerd. Dit is een gerberabox met 15 bloemen in een insteekkaart waarover een hoes is getrokken. Deze verpakking, waarbij de gerbera's op water in veilingcontainers staan, is bedoeld voor de Oostbloklanden.

Meer onderscheiden

Binnen de groep zijn telers bezig met het doorontwikkelen van verpakkingen. Bijvoorbeeld een andere insteekkaart die op de Diamondkaart lijkt,

waarbij de gerbera's in een presentatiedoos op water in een eenmalige emmer staan. Dit alles voor geoptimaliseerde belading gericht op verdere bestemmingen. Voor dichterbij, bijvoorbeeld de Engelse markt, staan de gerbera's in een kartonnen kraag op water.

De bedrijven kunnen zich, als ze dat willen, focussen op één soort of beperkt aantal verpakkingen.

Zuidgeest: “Tevens zijn we bezig geweest met kant-en-klare boekettes te maken voor de supermarktketen Jumbo. Hierbij zijn de boeketten wel onderscheidend.”

Als groep maatwerk leveren

“Ieder bedrijf dat ‘member of Gerbera4All’ is, profileert zich onder eigen naam voor de klok en bij de directe verkoop die ze als bedrijf zelf doen”, zegt Zuidgeest. “Een deel van de directe verkoop aan de handel gebeurt gezamenlijk. William Heijl coördineert dat voor ons. Als verkoper bezoekt hij de afnemers, ordent het aanbod, maakt de prijzen en afspraken, zorgt dat het aanbod op juiste plaats komt en lost de problemen op. Zo leveren we als groep telers maatwerk met één aanspreekpunt, één leverpunt en onder dezelfde voorwaarden.”

Op zich vindt de voorzitter het een aparte combinatie: een groep bloementelers die met een handelsbedrijf

samenwerkt. Hij maakt wel duidelijk dat het handelsbedrijf van William Heijl er niet als schakel tussen zit.

Positieve ontwikkeling

De samenwerking van de groep gerberatelers kent positieve ontwikkelingen. De voorzitter: “Mede door het actiematig aanbod van gerbera's is de negatieve prijsdynamiek omgebogen. Door het verder doorontwikkelen van de Diamond-verpakking groeide de afzet naar bepaalde landen, zoals het Oostblok. Bovendien werken de segmentatie en verpakkingen goed in de markt.”

Door het zelf inkopen van het verpakingskarton is er direct contact met de fabrikant, die het geheel naar wens van de telers maakt. Als groep kopen ze ook de gewasbeschermingsmiddelen gezamenlijk in, maar het hoofddoel blijft de afzet.

‘Goed concept en laagdrempelig’

“De vakbeurs in Gorinchem is een goed opgezet concept en laagdrempelig. Het is niet te groot en niet te klein. Binnen een paar uur kun je verschillende relaties spreken. De noodzaak om ieder jaar de beurs te bezoeken, is er voor mij niet. Alleen bij investeringsplannen ga ik”, aldus André Zuidgeest.



Zelfstandig kunnen telers nooit een grote hoeveelheid gerbera's van één kleur leveren, omdat ze per soort meestal niet meer dan duizend vierkante meter hebben.

Samenvatting

In Gerbera4All werken acht telers met in totaal 20 ha gerbera's samen. Bij de samenwerking is de afzet het hoofddoel. Hierdoor is het voor individuele bedrijven mogelijk om gezamenlijk grote partijen gerbera's te leveren. Het (door)ontwikkelen van nieuwe verpakkingen is tevens een speerpunt. De collectieve verpakkingen en segmentatie werken goed in de markt en zorgen voor een positieve ontwikkeling van de prijsvorming.