

Florilog-regie

8 November 2007

Conny van der Heijden
Martijntje Vollebregt
Marco Duineveld
Frans-Peter Scheer
U allen



AGROTECHNOLOGY &
FOOD SCIENCES GROUP
WAGENINGEN **UR**

Flor-I-Log regie 8 November 2007

■ **Waarom** internationaliseren in potplanten?

- Referentie situatie

■ **Hoe?**

- Toekomstige (logistieke) situatie

■ **Wie, Wat?**

- Discussie strategie, ambitie en toekomstig agenda



Uitgangspunten

- + Samenhangend cluster; assortiment, snelheid
- – Kosten, congestie
- T? Schaalvergroting productie&afzet, internationalisering
- O? Regie

Wat is de potentie van Nederlandse regie
over Europese potplanten stromen?



Uitgangspunten

- Potplanten in Europa
 - 9 landen, productgroepen: Groen, bloei en perk
- Logistieke regie (vs commerciële regie) → FloriLOG
 - Logistiek relatief groot aandeel in de kostprijs potplanten
- Toekomstige ontwikkeling
- Vernieuwend
- BV-Nederlandse sierteelt
- Communicatie & besluitvorming



Florilog-regie

“Samen (net)werken in Europese logistiek levert het Nederlandse potplanten cluster extra marktaandeel, hogere responsiviteit en lagere kosten waardoor zij haar leidende positie kan verstevigen”

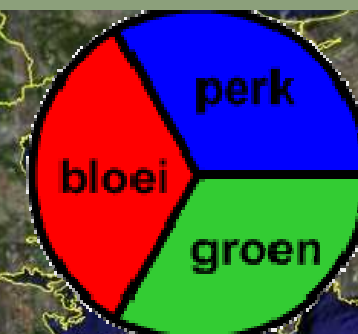
“Over 10 jaar zijn we trots op dit besluit”

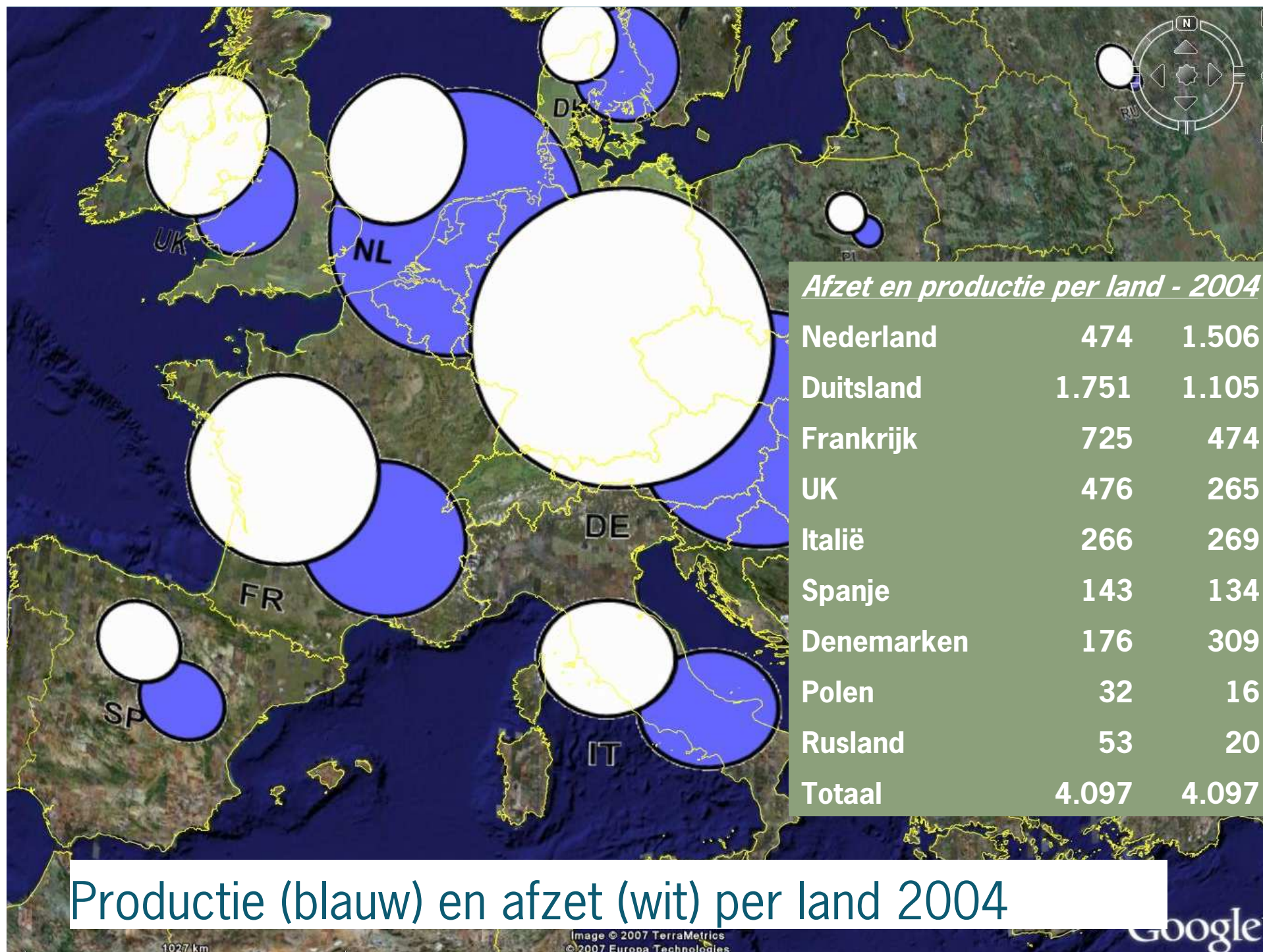


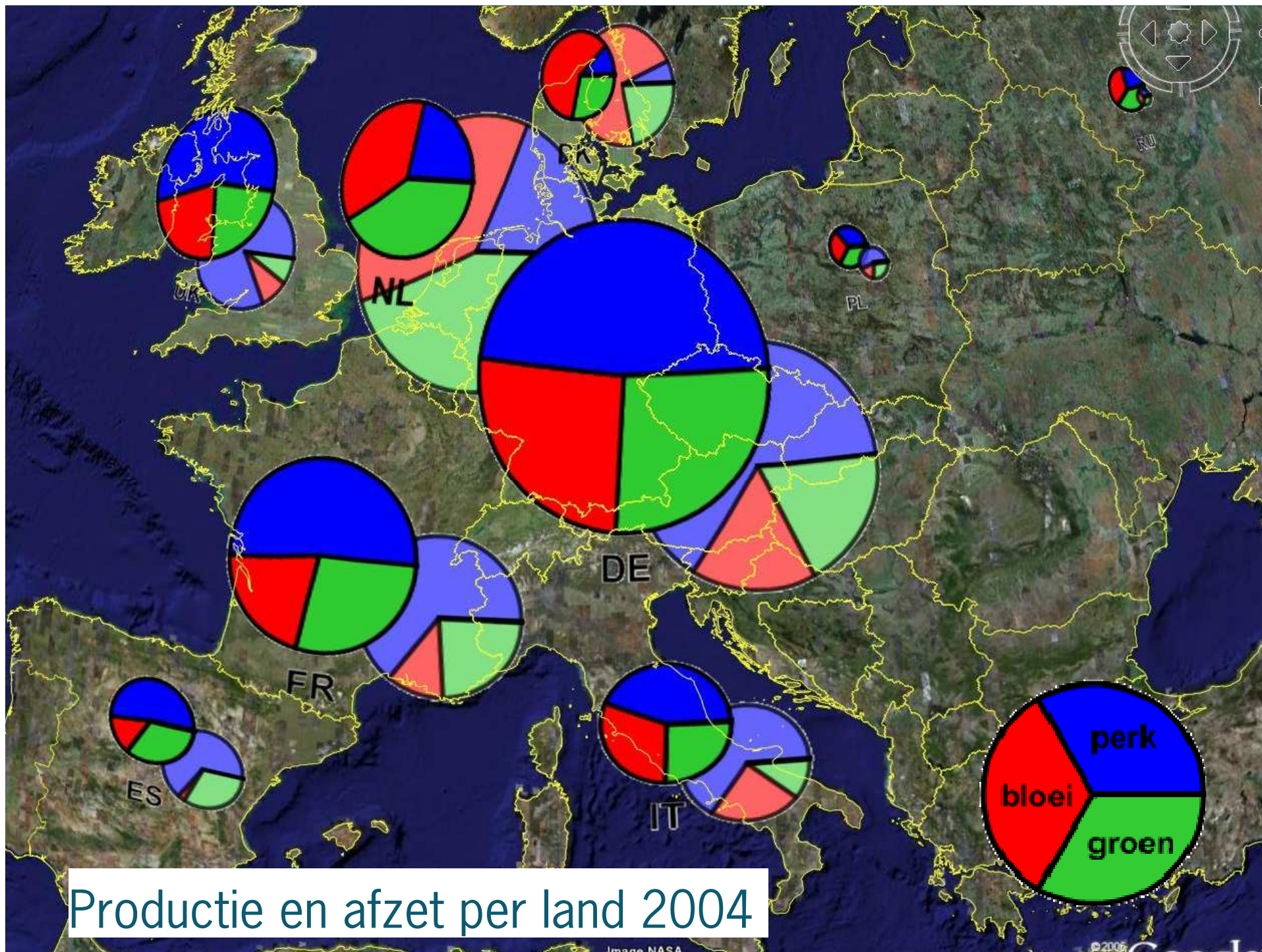
Productie per land - 2004

Nederland	1.506
Duitsland	1.105
Frankrijk	474
UK	265
Italië	269
Spanje	134
Denemarken	309
Polen	16
Rusland	20
Totaal	4.097

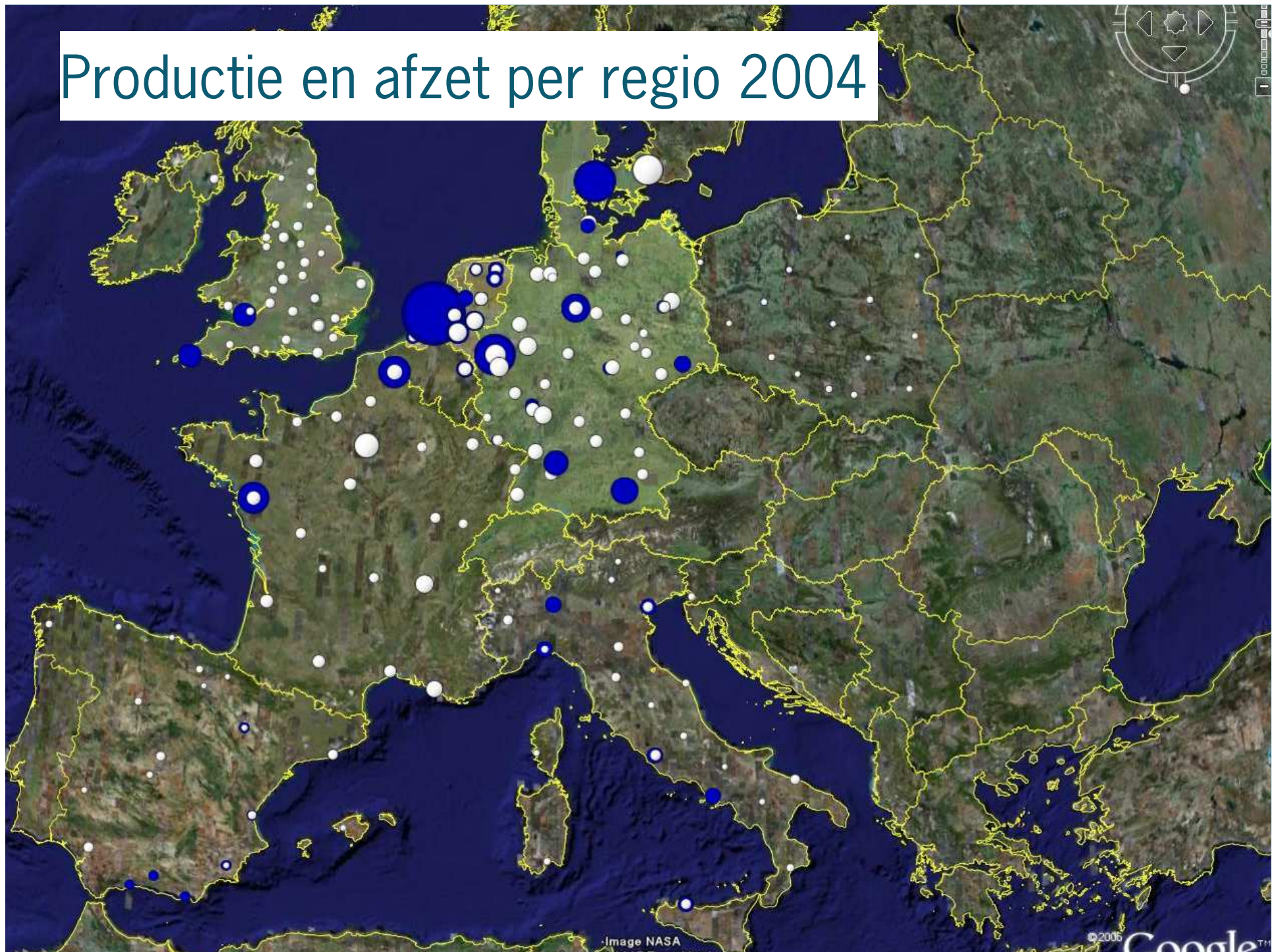
Productie per land 2004



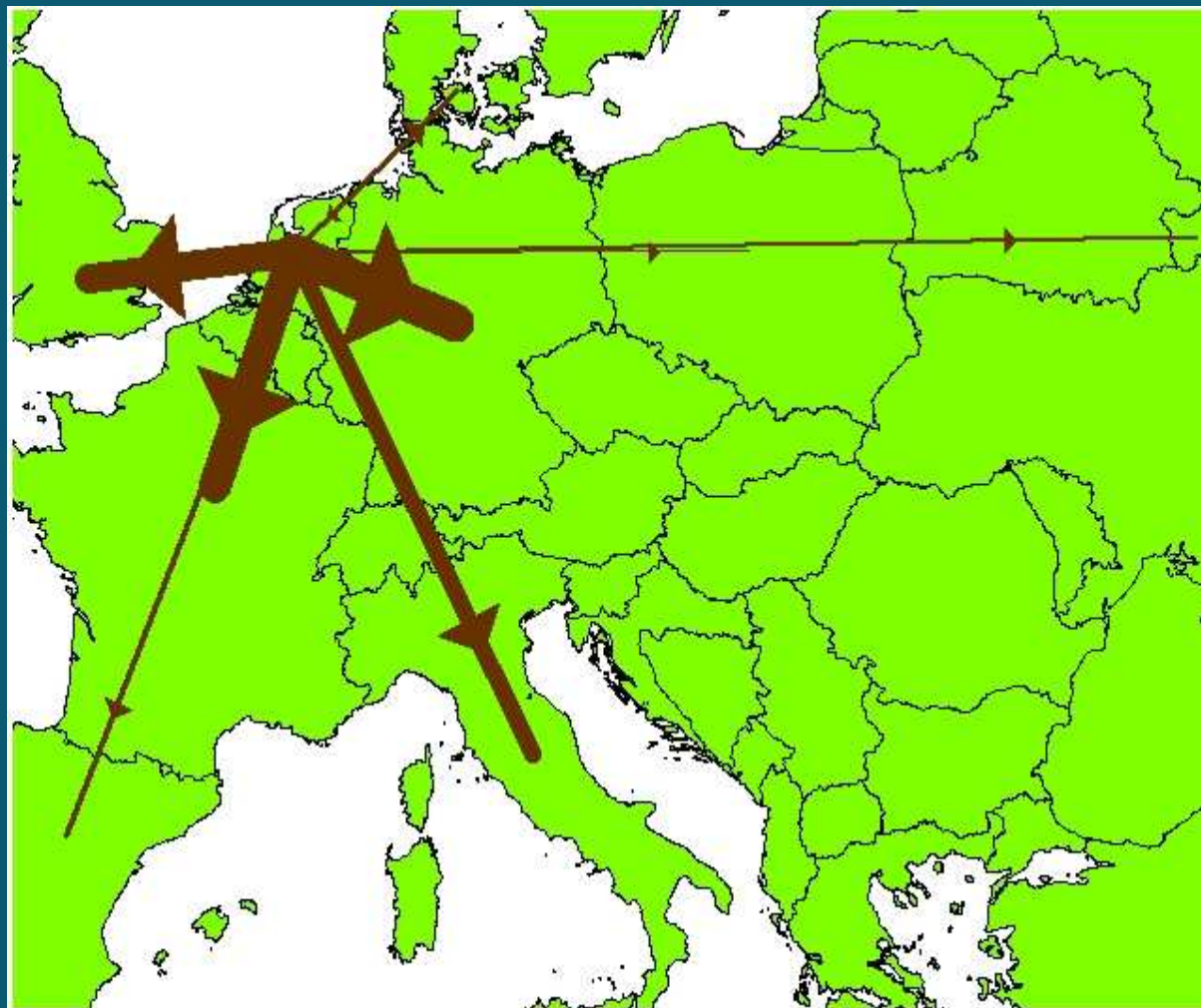




Productie en afzet per regio 2004



Referentiesituatie Nederland - 2004



Export NL - 2004

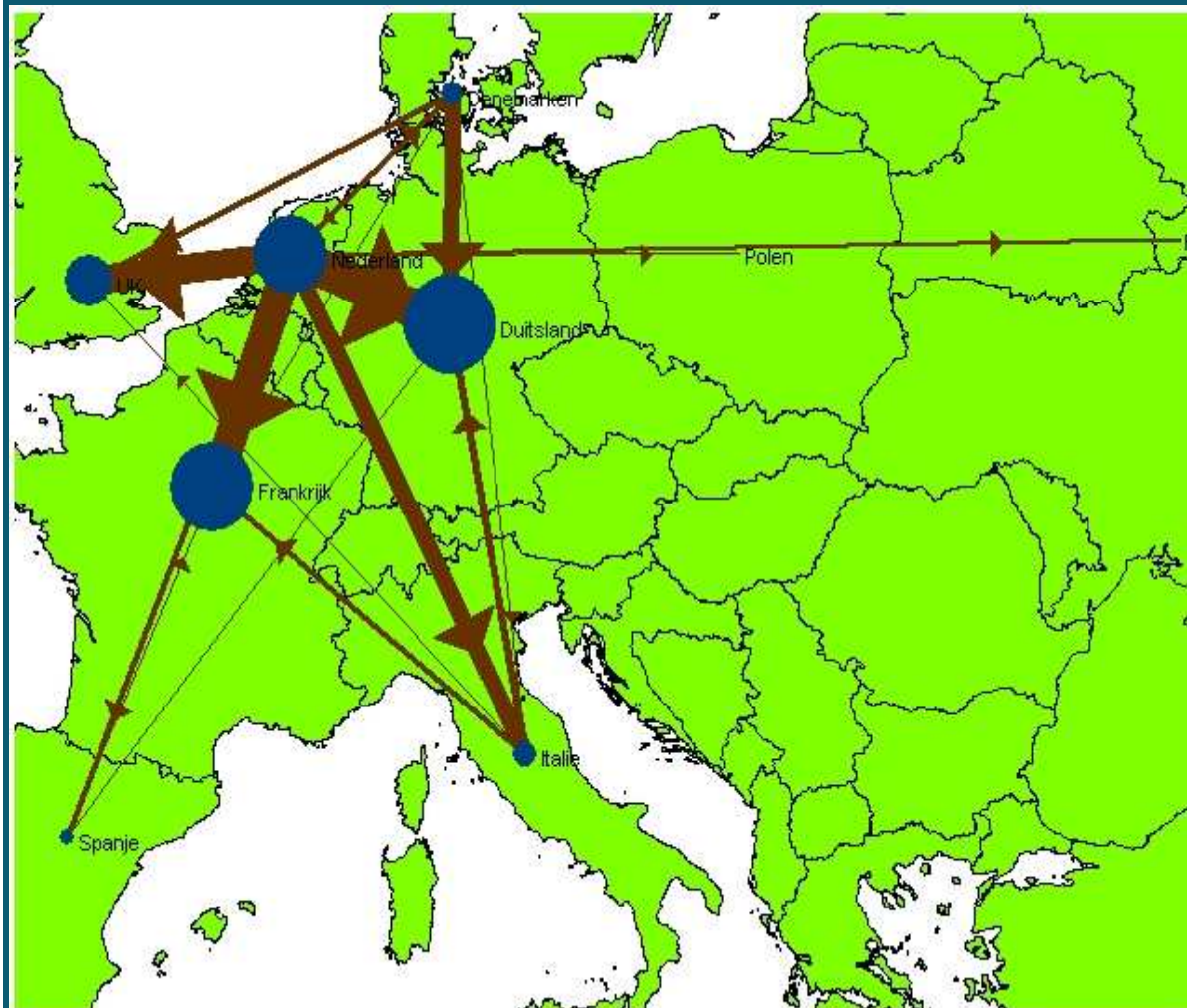
Duitsland	545
Frankrijk	178
UK	160
Italië	103
Overig	<u>120 +</u>
Totaal	1.106

Import NL - 2004

Duitsland	27
Italië	20
Denemarken	17
Overig	<u>10 +</u>
Totaal	74



Referentiesituatie Europa - 2004



Export - 2004

Nederland	1.106
Denemarken	180
Italië	136
Overige	<u>120 +</u>
Totaal	1.542

Local to local - 2004

Duitsland	1.050
Frankrijk	460
Nederland	401
UK	263
Overige	<u>381 +</u>
Totaal	2.555

Totale afzet: 4,1 miljard (2004)

1. Scenario's: Omvang 2004

	Miljard euro	%
■ Afzet EU-9 (consumptiewaarde)	8,00	195
■ Afzet EU-9 (exportwaarde)	4,10	100
■ Exportwaarde binnen EU-9	1,54	38 (100)
■ Exportwaarde Nederland -> EU-9	1,11	27 (72)
■ Export + Lokaal Nederland	1,51	37
■ Import Nederland (re-export?)	0,074	1,8

- Bron: BBH=Consumptiewaarde, Eurostat = Productiewaarde +30%
- Import (Costs Insurance Freight), Export (Free on Board)



Potplanten in Europa - samengevat

- 2004:
 - 1) Geen (internationale) draaischijf, anders dan bloemen
 - 2) Exportaandeel in Europa 38%, 62% is buitenlandse L2L
 - 3) Nederland 72% exportaandeel en 37% marktaandeel
(27% export + 10% afzet in nederland)
- Regie: Gaat het Nederlandse cluster richting geven aan een draaischijf functie of Europees netwerk?



Flor-I-Log regie 8 November 2007

■ **Waarom** internationaliseren in potplanten?

- Referentie situatie

■ **Hoe?**

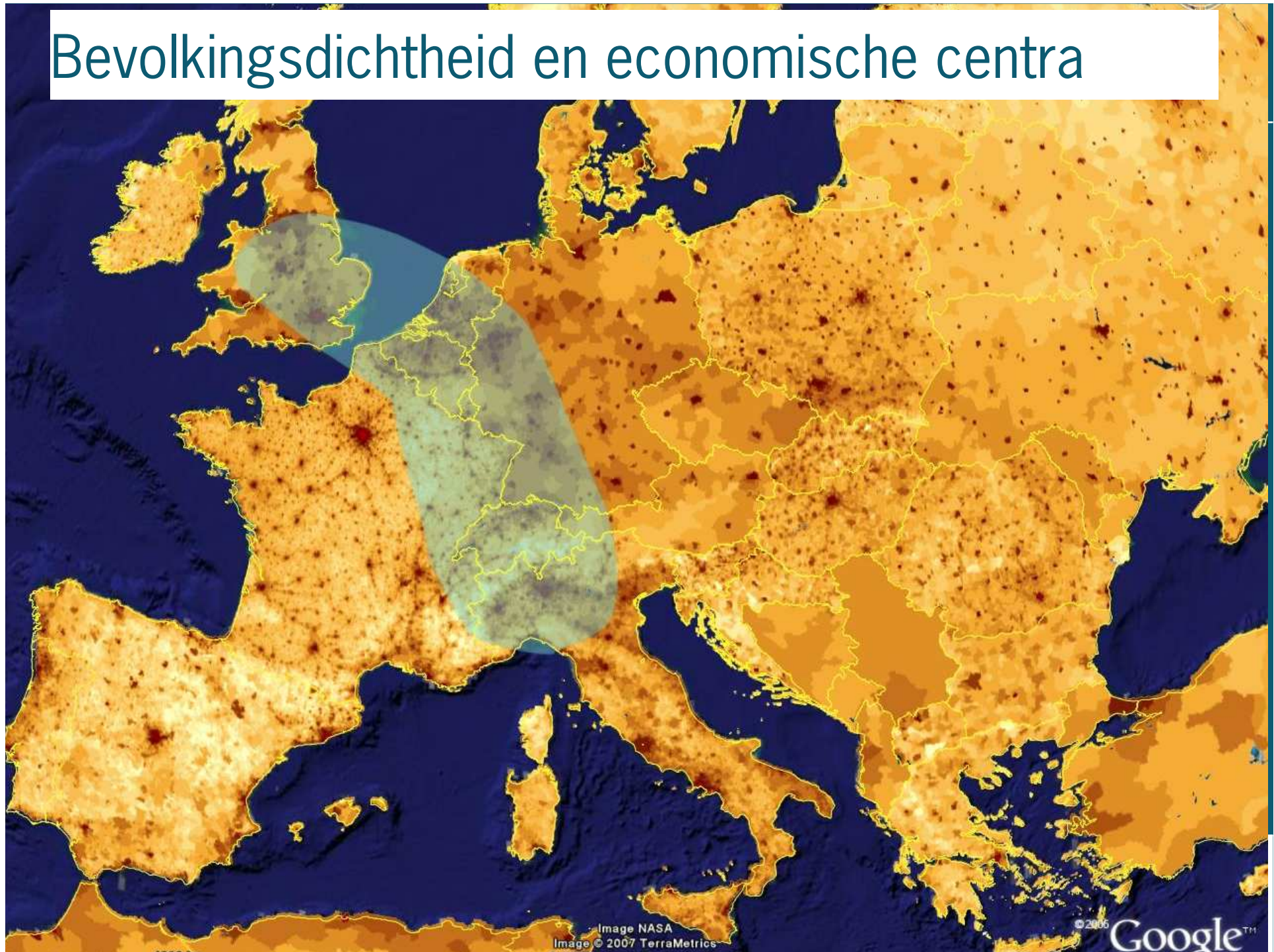
- Toekomstige (logistieke) situatie

■ **Wie, Wat?**

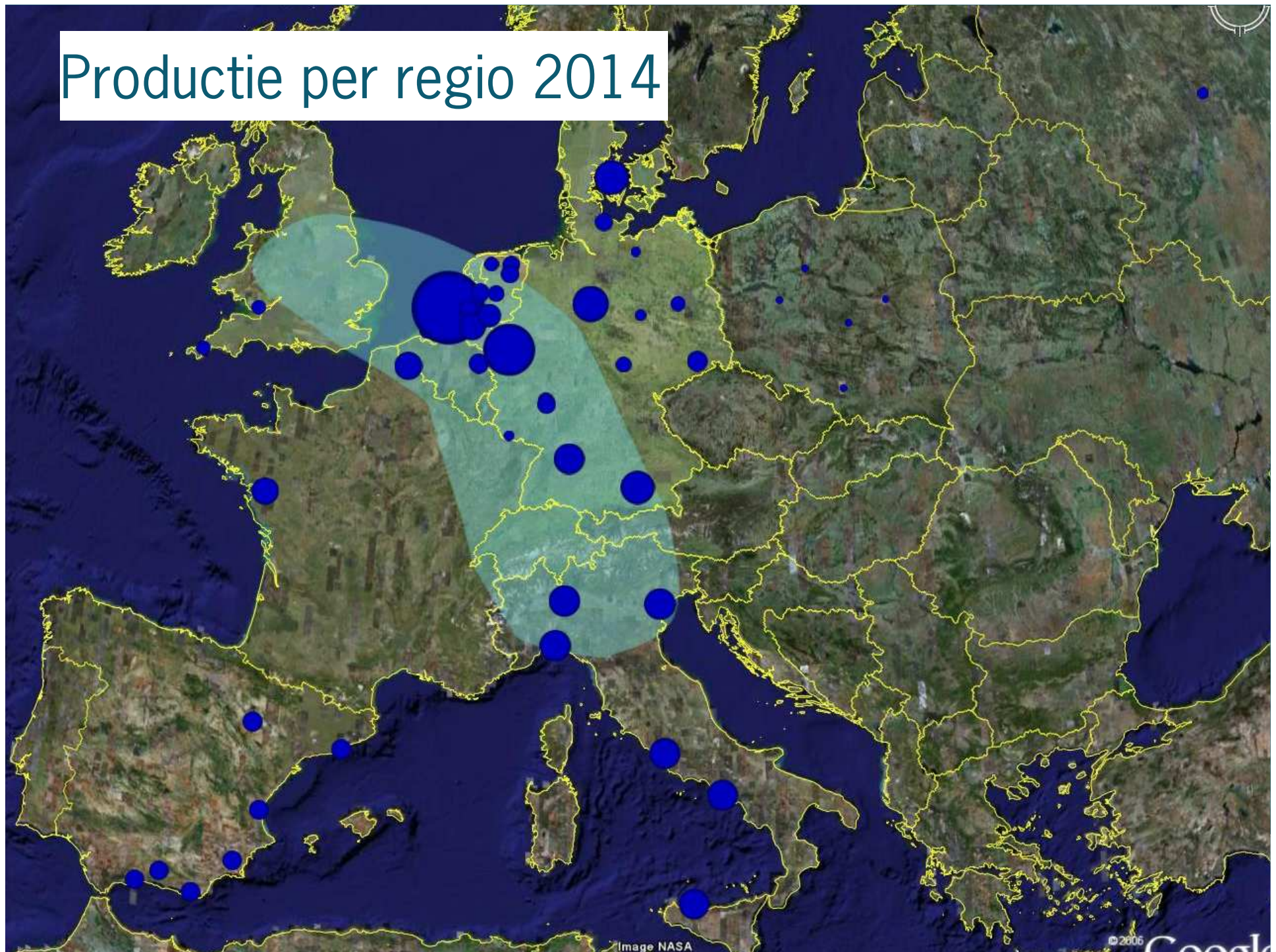
- Discussie strategie, ambitie en toekomstig agenda



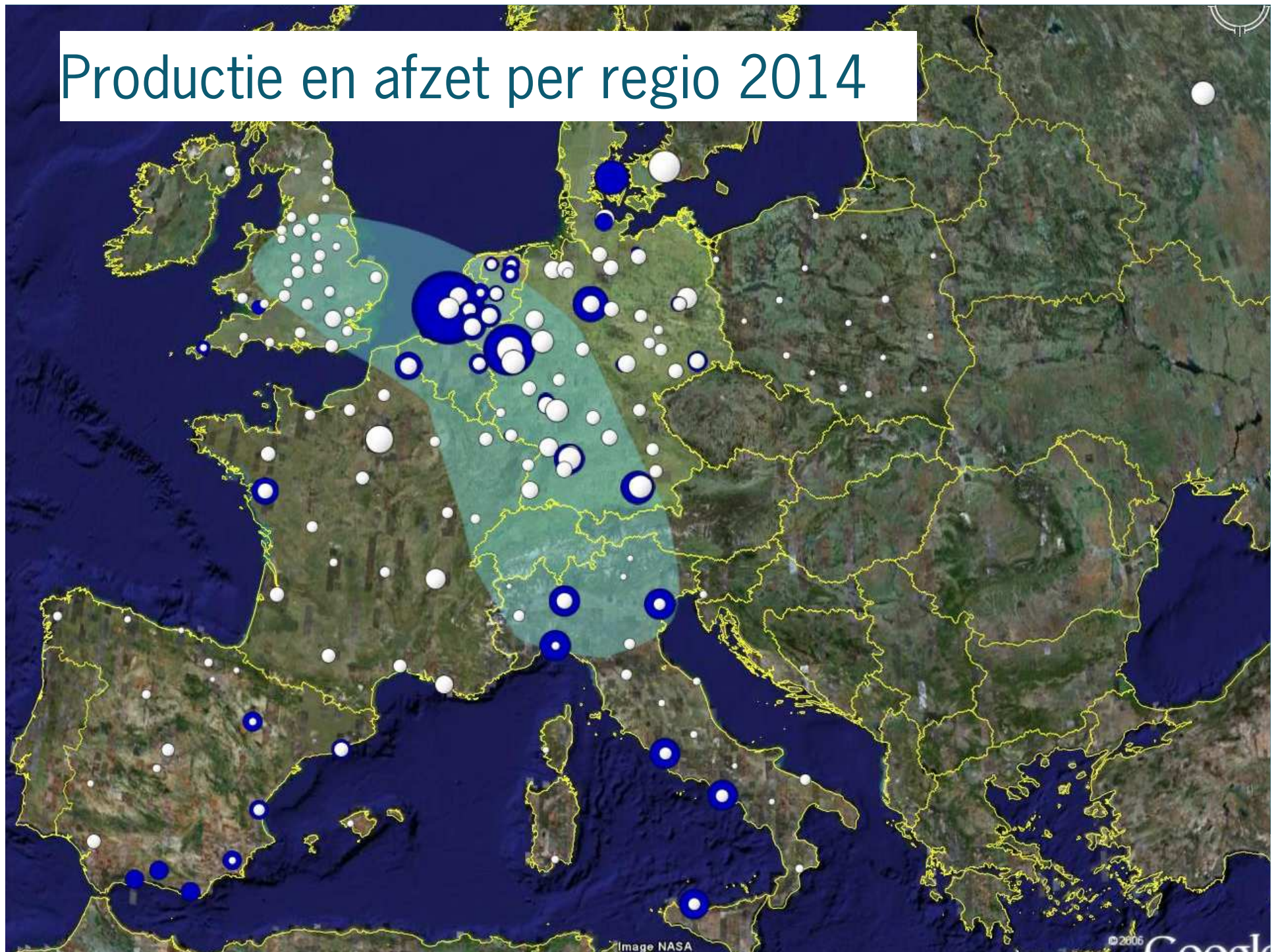
Bevolkingsdichtheid en economische centra



Productie per regio 2014



Productie en afzet per regio 2014



Potplanten in Europa - samengevat

- 2004:
 - 1) Geen (internationale) draaischijf, anders dan bloemen
 - 2) Exportaandeel in Europa 38%, 62% is buitenlandse L2L
 - 3) Nederland 70% exportaandeel en 37% marktaandeel (27%Exp+10%NL)
- 2014 (Projectie BBH + productie 94-04 + WG/SG)
 - 4) *Grofweg 54% export, 46% L2L,*
Italië+Spanje van 10% naar 25% productie aandeel in Europa
 - 5) *Stijging export aandeel (+16%) slechts deels (+6%) door NL-export*

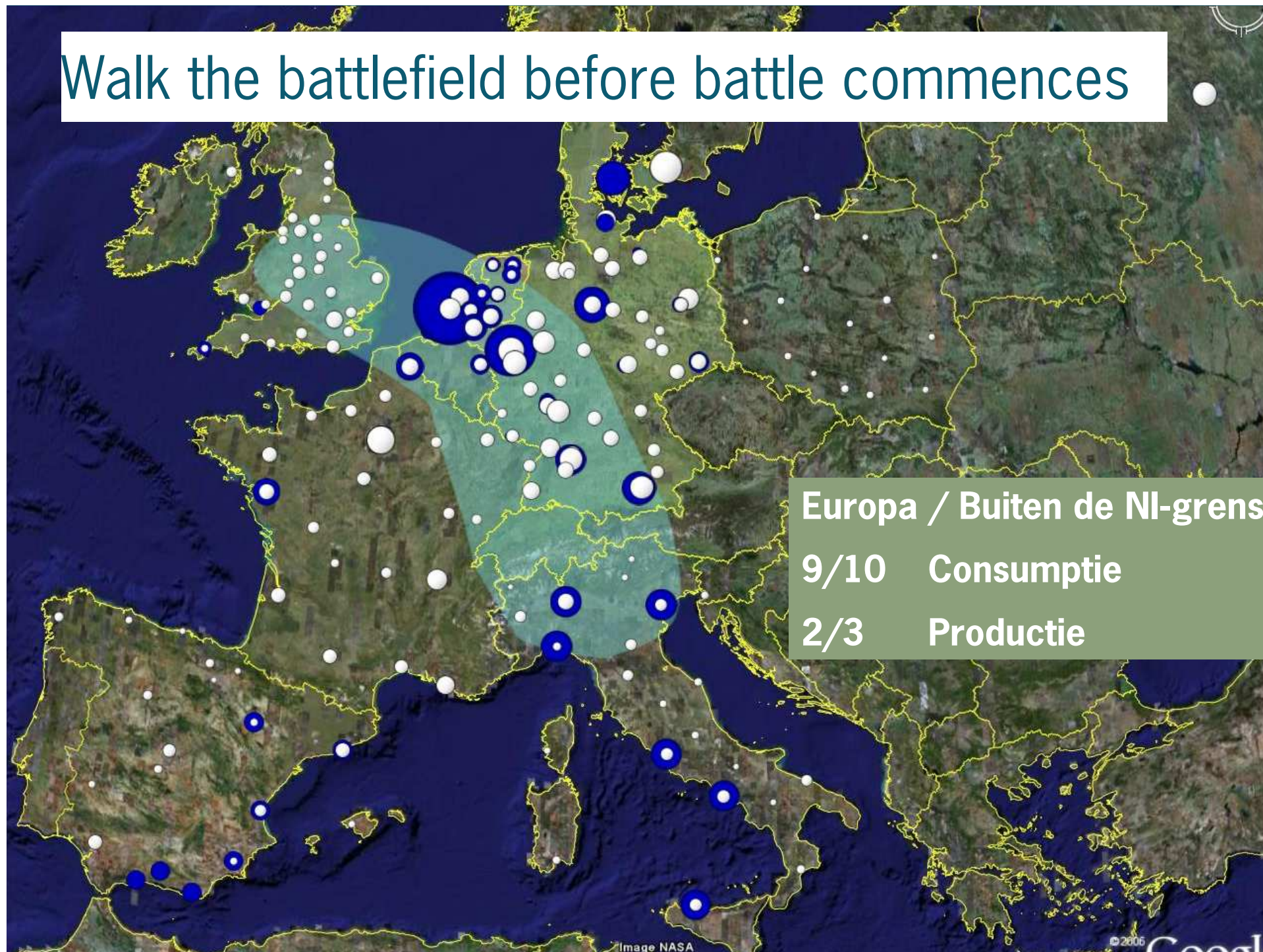
Hoe gaat het Nederlandse cluster richting geven
aan een Europees netwerk voor L2L en export stromen?



An inconvenient truth?



Walk the battlefield before battle commences



Scenario planning

	Fragmentatie	Bundeling
Draaischijf = productie schijf	Referentie	Bundel focus
Netwerk	Netwerk focus	Regie

- 2004 → 2014: Wijziging productie, afzetgebieden en %afzetkanalen
- Kostenopbouw: Kilometers, rijtijden, cross-dock kosten

BV Nederland = Europees Regisseur potplanten met grip op export en
Local to Local stromen → **Robuust groeipad**



Verbeterpotentie – 3 NL DCs



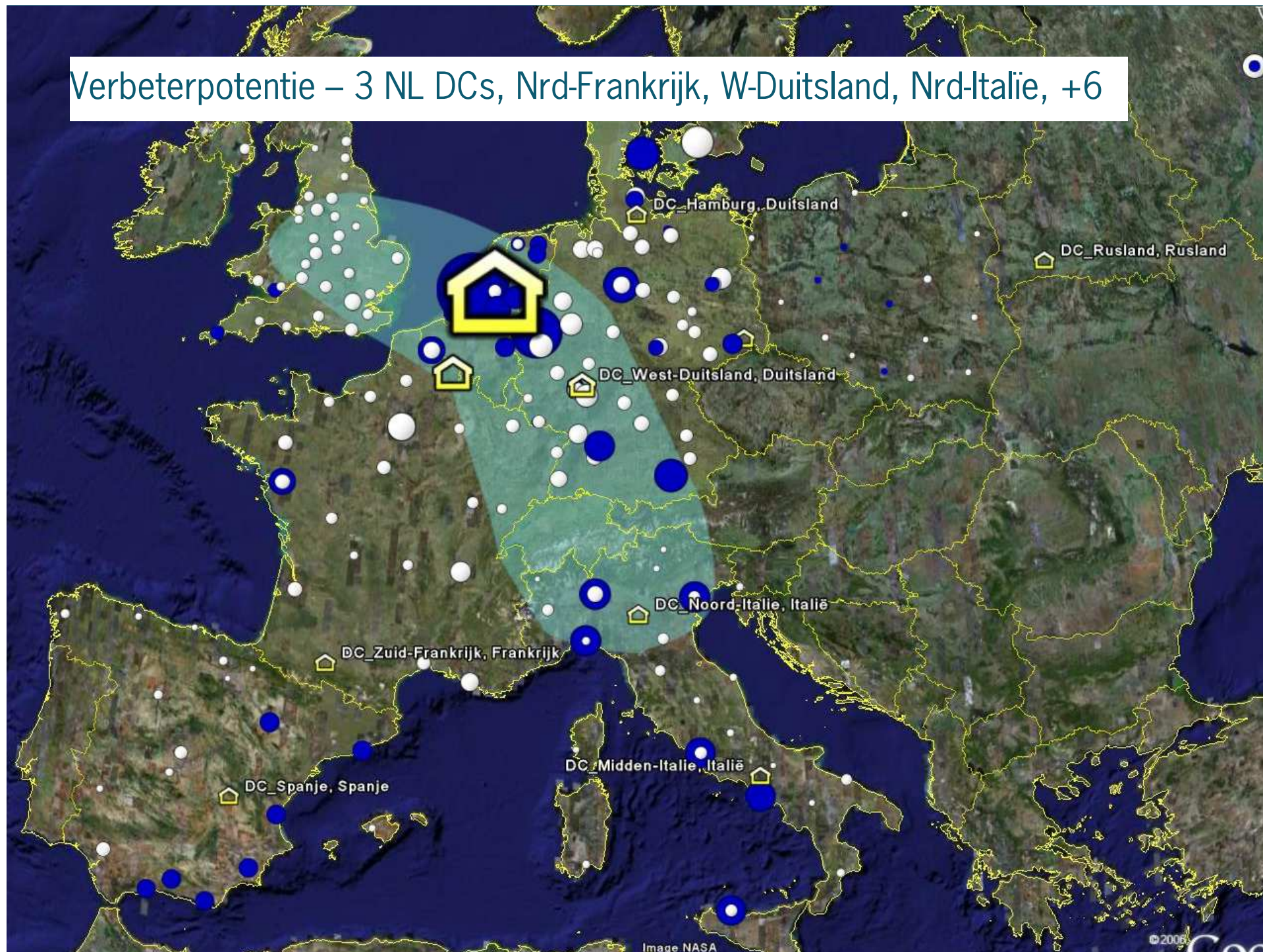
Verbeterpotentie – 3 NL DCs, Noord-Frankrijk,
West-Duitsland, +1



Verbeterpotentie – 3 NL DCs, Noord-Frankrijk, West-Duitsland, Noord-Italië, +6



Verbeterpotentie – 3 NL DCs, Nrd-Frankrijk, W-Duitsland, Nrd-Italië, +6



Functies van de hub → open marktplaats

- Assortiment en schaalgrootte/efficiency
 - Kwaliteitszorg, afhandeling fust, verpakkingsmaterialen
-

- Fysiek EN informatie EN besturing EN organisatie
 - (Beeld)veilen, transparantie vraag en aanbod, financiële afwikkeling.
 - Vooral collectie of distributie of beide
-

- Retourvracht / Andere versgroepen / Fresh CDC

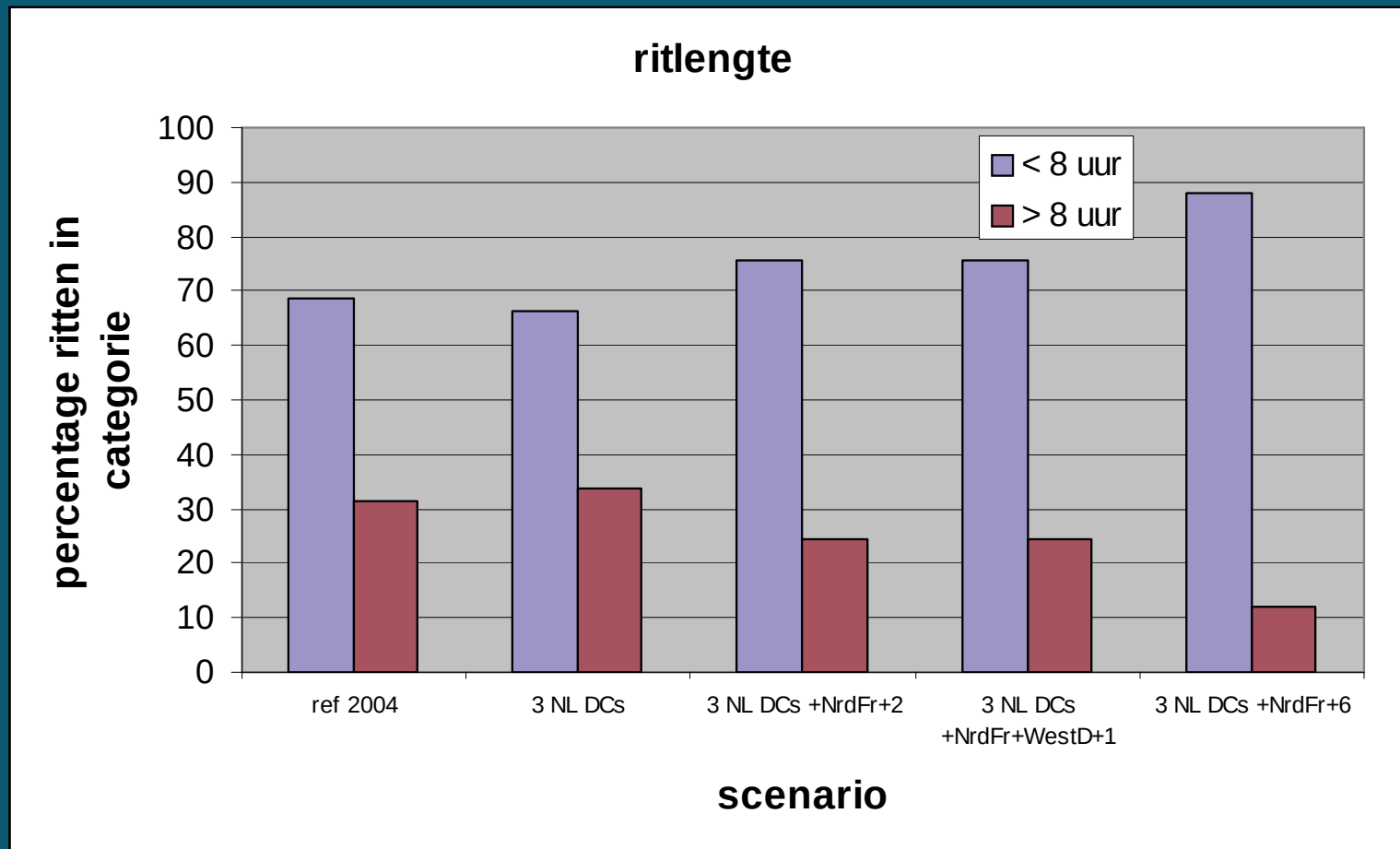


Verbeterpotentie

- Kosten cross-dock DC relatief laag t.o.v. besparing kilometers en rijtijden.
- Bij volledige regie 28% kostenbesparing
 - Europees netwerk (50%)
 - Bundelen collectie (25%) en distributie (25%)
- Tegelijkertijd stijgt responsiviteit / kortere levertijd



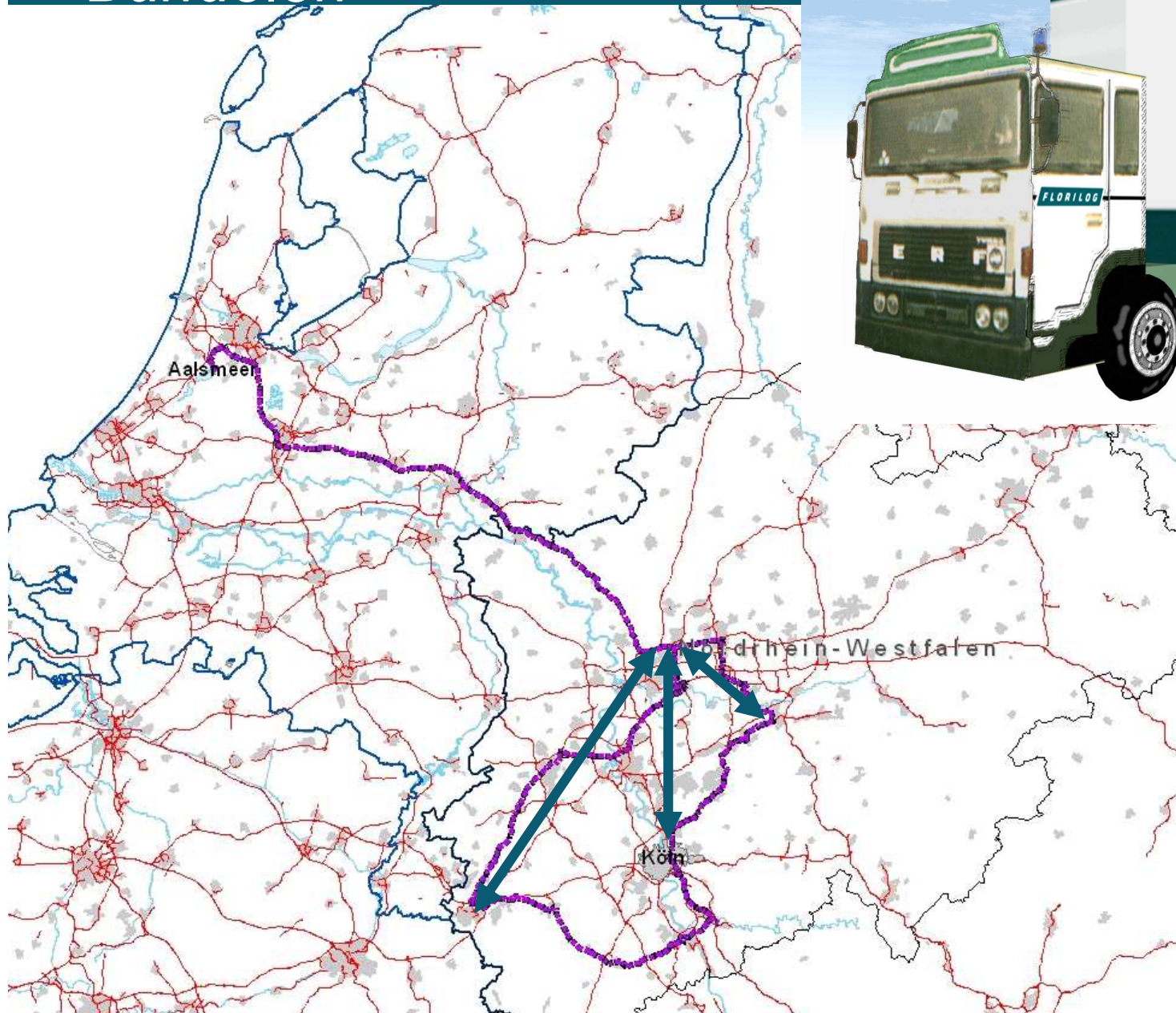
Verbeterpotentie – ritlengte



% Ritten korter dan 8 uur stijgt met 10 tot 20%



Bundelen



Business case - kwantitatief

- Kilometerbesparing
 - Regie over 50% van Europese stromen
 - Haalbare verbetering van circa 20%, in potentie 28%
 - Logistiek aandeel kostprijs gemiddeld 15%
 - $5 \text{ miljard} * 50\% * 20\% * 15\% = 65 \text{ miljoen euro per jaar}$
- Responsiviteit
 - Time to market en organisatorisch (rijtijdenbesluit)
- Marktaandeel ↔ Marge
 - Afzet en collectie (L2L)
- Investerings in DC's; Circa 20 miljoen euro
 - Gebaseerd op cross-dock



Business case – Kwalitatief

- Congestie vermijden (bron en bestemming)
- Multimodale import (containertransport uitgangsmateriaal) en doorvoer + export naar achterland
 - nabijheid spoor en water
- Wetgeving, vestigingskosten, cultuur
- Retour logistiek en andere (vers)producten
- Positie vooral op Collectie of op Distributie of beide
- Type afzetkanaal per land versus strategie BV Nederland.
 - Ontzorgen retail, assortiment verbreed (Oost-Europa)
 - Attractieve detailhandel (Zuid-Europa)



Samen netwerken = win-win-win



■ Samenwerken:

- Individuele hubs al in gebruik / seizoensmatig
- Samenwerking Landgard, Gasa, Unique
- Detailhandel: Assortiment en T.W. → Deels via import. Groothandel
- Retail: grote volumes, rechtstreeks op DC-retailer, km besparing
- Nederlandse telers en handelaren in het buitenland

■ Netwerken:

- Steeds breder assortiment en lokaal integreren
- Nederlandse Regie op Europees hoofdnetwerk door open marktplaatsen

■ Samen netwerken = Samen zelfstandig

- Samen = Nederlandse (teler+veiling+handel+LDV) in Europa



Regie: Wat, Hoe! Wie?



“Samen (net)werken in Europese logistiek levert het Nederlandse potplanten cluster extra marktaandeel, hogere responsiviteit en lagere kosten waardoor zij haar leidende positie kan verstevigen”



Stellingen

- Strategie en ambitie

1. Europa in! “De wijzen komen in het (zuid) oosten”
2. Marktaandeel win je door een deel van ons cluster te exporteren, niet door meer product te exporteren.
3. We streven per 2010 minimaal 50% marktaandeel na, gebruikmakend van 2 Europese open marktplaatsen en 5 logistieke hubs

- What's in it for me; van inventariserend naar ondernemend

4. Als je snel wilt ga dan alleen, als je ver wilt komen ga dan samen; Samen zelfstandig veranderen is mensenwerk.
5. Over 10 jaar zijn we trots op dit besluit!

“If you can make it there, you can make it anywhere”

