

Grensoverschrijdend denken in Zuidoost-Nederland

Paletti Growers versterkt sierteelt door samenwerking



Theo van Neerven (midden) tegen Geert Kuipers (links) en Huub Custers: “Je brengt je klant op het idee dat hier in de regio nog andere interessante bedrijven zitten door gezamenlijk naar buiten te treden.”

Ruim twintig vooraanstaande sierteeltbedrijven in het zuidoosten van Nederland en Duitsland hebben de handen ineengeslagen. De samenwerking moet leiden tot een sterkere positie van de regio en synergie: onderling en met de handel. De start is voortvarend. Op logistiek gebied zijn al stappen gezet die eerder niet lukten in de regio.

Custers Plants in Weert verkoopt 90% van zijn groene planten in Duitsland.

“Bewust, vanwege onze ligging”, zegt Huub Custers. De afzet van Neervenplant in Helenaveen, gespecialiseerd in Mandevilla, liep vijf jaar geleden nog volledig via het westen van het land. “Maar de handel is steeds sneller geworden en ik kon niet meer goed beleveren. Daarom gaat nu 80 procent naar Zuidoost-Nederland en Duitsland”, vertelt Theo van Neerven.

Duidelijker gezicht

Het lijkt logisch: de focus op het oosten voor bedrijven die toch al dicht bij de

Duitse afzetmarkt zitten. Logistiek ideaal. Maar zo werkt het niet. Het zwaartepunt van de handel blijft in het westen liggen. Daarom was het eerste aandachtspunt van telersvereniging Paletti Growers gezamenlijk transport; inderdaad richting het westen, terwijl alle leden in dit deel van Nederland en Duitsland zitten.

“Het is natuurlijk zonde als drie vervoerders in dezelfde straat bij verschillende bedrijven komen laden. Toch was het in het verleden lastig om gezamenlijk vervoer te regelen”, vertelt

Vervolg op
pagina 50 >

Custers, voorzitter van de telersvereniging. “Nu hebben we het goed voor elkaar. Als de exporteur voor tien uur bestelt, is de bestelling voor vier uur in de box in Aalsmeer of Naaldwijk. Voor vijf uur besteld, betekent voor acht uur de volgende dag in de box. De daghandel loopt zo heel goed.”

Paletti Growers heeft zowel Nederlandse als Duitse leden; allemaal telers van potplanten en snijbloemen. Hun gezamenlijke doel is om de regio een duidelijker gezicht te geven. De Euregio wel te verstaan. “Zuidoost-Nederland en het aansluitende deel van Duitsland vormen één productiegebied. We denken grensoverschrijdend”, zegt de voorzitter. Om de Duitse, kleinere klanten ter wille te zijn wordt er gewerkt aan een hub (verzamel- en afhaalpunt) bij veiling Rhein-Maas in Herongen. Sinds januari kunnen klanten via de webshop bestellen en bij de hub afhalen. Afrekenen gebeurt via de traditionele kanalen. De telersvereniging wil niet op de stoel van de exporteur gaan zitten.

Relaties versterken

Bundeling van product – zowel digitaal als fysiek – is een belangrijke manier om gezamenlijk aantrekkelijker te worden voor de handel. Zo versterk je de relatie met de exporteurs, denkt Van Neerven. “Je brengt door gezamenlijk naar buiten te treden, je klant op het idee dat hier in de regio nog andere interessante bedrijven zitten. Je gaat op den duur klanten delen en je krijgt er dus ook zelf nieuwe klanten bij. Door bundeling komen we het verst. Voorwaarde is natuurlijk wel dat de leden geen harde concurrenten van elkaar zijn.”

Verder is gezamenlijke presentatie op beurzen een belangrijk middel om bekender te worden.

Samenwerking in de keten

Geert Kuijpers, coördinator van de telersgroep, vertelt dat studenten van Greenbrains – een samenwerkingverband van onderwijsinstellingen – onderzoek gaan doen naar de wensen van de leden, de wensen van hun kopers en de match tussen die twee. “Zo kunnen we meer consumentgericht produceren

en komt er meer zicht op de mogelijkheden om waarde toe te voegen. In de potplantensector is die bewustwording al jaren bezig”, vertelt Custers. “Maar in de bemiddeling bij de snijbloemen is nog best een slag te maken. Ervaring uit de potplanten kunnen daarbij als voorbeeld dienen: de relatie met de exporteur verbeteren, op beurzen staan en je product zichtbaar maken: een goede foto is vaak belangrijker dan een monster uitleveren.”

Nu de logistiek is geregeld en de aanbodsbundeling op gang komt, ziet hij als volgende stap samenwerking in de keten. Daar gaat de komende tijd meer aandacht naar toe. Maar de telersvereniging doet nog meer, geeft coördinator Kuijpers aan. Ze heeft ook een programma om het ondernemerschap te versterken, vergelijkbaar met de aanpak bij een studieclub: een item over energie, arbeid, financiering en dergelijke voorafgegaan door een rondje door de kas. Verder wordt er nagedacht over gezamenlijke inkoop in de toekomst.

Iedereen actief

“Onze coöperatie is echt een initiatief van de basis, begonnen met een groep van vier telers en vervolgens uitgebreid. Iedereen wordt geacht actief deel te nemen. We hebben verschillende werkgroepen en de voorzitters daarvan zitten bewust niet in het bestuur. Zo hou je veel mensen betrokken. Niemand kan zeggen: Paletti Growers heeft te weinig voor mij gedaan. Zo werkt het niet. Als je een idee hebt, gooi het maar in de groep. Dan maken we er samen werk van”, vertelt Custers.

In het begin was de focus gericht op groei van het aantal leden. Nu ligt de nadruk op optimalisatie voor de huidige leden. Potentiële nieuwe deelnemers moeten een aanvulling op het pakket meebrengen.

Op het moment zijn er nog maar twee Duitse leden. Het ligt voor de hand dat verdere groei op Duitse bodem plaatsvindt. Waarom vinden deze telers de club interessant? “We denken als Nederlanders altijd dat een Duits bedrijf gemakkelijker kan verkopen in Duitsland dan wijzelf. Maar zij denken juist dat de exporteurs



Negentig procent van de afzet van Custers Plants gaat richting Duitsland.

bij voorkeur in Nederland kopen, bijvoorbeeld omdat het daar goedkoper is of omdat de logistiek goed is geregeld”, vertelt Van Neerven. “Onze Duitse leden willen juist naar het westen. Ze krijgen door de samenwerking meer ingangen. Omgekeerd krijgen wij door hen betere bekendheid in Duitsland. Zo fungeren we wederzijds als springplank richting de markt.”

Laagdrempelig en divers

“De Tuinbouw Relatiedagen zijn laagdrempelig en stimulerend voor zowel verticale als horizontale samenwerking binnen, maar ook buiten onze sierteeltsector”, stelt Geert Kuipers. “De diversiteit aan branches maakt het geheel interessant, je doet veel nieuwe contacten op en verbreedt je denkwijze.”

Samenvatting

Paletti Growers verenigt ruim twintig siertelers in Zuidoost-Nederland en het aangrenzende deel van Duitsland. Ze willen de regio een duidelijker gezicht geven en synergie bereiken door samenwerking. Gezamenlijk vervoer, bundeling van aanbod en gezamenlijke promotie zijn al gerealiseerd. Volgende stappen zijn samenwerking in de keten en meer leren van elkaar.