

# Paletti Growers

Assortiment snijbloemen en potplanten op maat

Carolien de Lauwere



Paletti Growers is een coöperatie van ongeveer twintig kwekerijen in Zuidoost-Nederland en de aangrenzende Duitse regio Noordrijn-Westfalen. Doel van de coöperatie is door samenwerking het rendement van de aangesloten leden te vergroten. Met behoud van eigen identiteit bundelen ze hun aanbod, zorgen ze voor gezamenlijk vervoer naar veiling en handel, presenteren ze zich op beurzen en volgen ze ondernemersprogramma's.

## Innovatiestrategie

De coöperatie wil een assortiment sierplanten en snijbloemen gaan leveren dat volledig is afgestemd op de wensen van de klant. Het gaat dan niet alleen om wensen als maat, versheid, verpakking en levertijdstip maar ook om het aanbod aan soorten planten en bloemen en de presentatie ervan in het winkelschap. Het product van individuele telers staat dus niet centraal maar het assortiment dat de telers gezamenlijk kunnen aanbieden.

## Van productgericht naar klantgericht denken

Paletti Growers bestaat vijf jaar. Twee jaar geleden bevond het initiatief zich in een impasse. De kwekerijen wilden samen de markt op met behoud van eigen identiteit maar wisten niet goed hoe ze dit moesten aanpakken. LEI Wageningen UR was op dat moment op zoek naar cases voor het programma 'Marktgericht Ondernemen' en kwam via LTO in contact met Paletti Growers.

In het leertraject dat volgde van eind maart 2014 tot eind juli 2014 leerden de ondernemers kijken naar hun bedrijf, hun klanten en hun omgeving aan de hand van het CANVAS-businessmodel dat deel uitmaakt van de Business Innovation Approach van LEI Wageningen UR. In deze benadering krijgen ondernemers begeleiding om meer markt- en klantgericht te gaan werken. Het gaat daarbij niet om het in de markt zetten van een eigen merk, maar om het in de markt zetten van concepten op maat, gedacht vanuit de klant.

## Experimenteren

Als vervolg heeft Paletti Growers ter oriëntatie een pilot uitgevoerd bij een Nederlandse supermarktketen. Daarvoor zijn de kwekerijen gaan praten met mensen op de winkelvloer en met de category manager. Vragen als 'waar zijn ze tevreden over?', 'waar liggen tekortkomingen?', 'wat is de oplossing daarvoor?', stonden daarbij centraal. Daaruit volgde dat de uitstraling van de groene hoek in de winkel voor verbetering vatbaar was.

Als experiment heeft Paletti Growers een stylingbedrijf ingeschakeld om een voorbeeldpresentatie te maken in de loods van een van de Paletti Growers. De reacties waren positief, maar een vervolg was niet direct mogelijk. Eerst moest de verkooporganisatie worden opgericht. Dat was niet erg. Het was een leerzaam traject en zodra het concept is uitontwikkeld kunnen de kwekerijen het contact met de supermarktketen weer oppakken.

---

## De toekomst

Na de pilot in de supermarkt kwam in het najaar van 2014 het Kamer van Koophandel-programma Keteninnovatie Tuinbouw in beeld. Hierdoor kon Paletti Growers een adviseur inhuren die samen met de kwekerijen de verkooporganisatie heeft opgezet: Paletti Growers Sales.

Vanuit deze verkooporganisatie kunnen de kwekers een assortiment sierplanten en snijbloemen gaan leveren dat volledig is afgestemd op de wensen van de klant. De oprichting ging niet helemaal vanzelf. Zo was de financiering van het initiatief een knelpunt en ook het vinden van de juiste personen voor de verkoop bleek lastig. De kwekers van Paletti Growers zijn daar zelf te druk voor omdat ze, naast de activiteiten van de coöperatie, ook bezig zijn met de reguliere afzet van hun eigen producten. Bovendien is niet iedere teler ook een goede verkoper.



## Collectief belang gaat boven eigen belang

In de nieuwe sales-lijn draait het om serviceverlening, ontzorgen, regelen van de logistiek en beleving verkopen. De producten die worden verkocht, zijn feitelijk nog steeds 'gewone' producten maar de klantbenadering is heel anders. De klant wordt echt in de watten gelegd. Dit betekent soms ook dat coöperatieleden het aanbod/assortiment moeten aanpassen, bijvoorbeeld als een product of meerdere producten niet meer gewild zijn. Het kan dan voorkomen dat de mensen van Paletti Growers Sales vooral voor hun collega-telers bezig zijn en niet voor zichzelf. Het collectief belang gaat dus boven het eigen belang.

Het is ook niet de bedoeling dat leden de hele verkoop via Paletti Growers Sales laten lopen. Elke lid van Paletti Growers blijft doen waar hij of zij goed in is, met de bestaande handelscontacten. Paletti Growers is enkel een extra verkoopkanaal waar leden van de coöperatie gebruik van kunnen maken voor een deel van hun afzet.

---

## Contact

LEI Wageningen UR  
Postbus 29703  
2502 LS Den Haag

[www.wageningenUR.nl/lei](http://www.wageningenUR.nl/lei)

Gerben Splinter

Onderzoeker

T +31 (0)70 3358250

E [gerben.splinter@wur.nl](mailto:gerben.splinter@wur.nl)

2016-040g