

‘Wij willen niet de V&D van de sierteelt worden’

Royal FloraHolland zet vaart achter de digitalisering van het sierteeltbedrijf. Dat is nodig om 's werelds marktleider in bloemen en planten te blijven. ‘Als we over vijf jaar niet alle transacties en de complete logistiek hebben gedigitaliseerd, hebben we de boot gemist’, aldus algemeen directeur Lucas Vos tijdens de algemene ledenvergadering 1 juni in Aalsmeer.

Tekst: Roza van der Veer
Fotografie: René Faas

De wereld verandert, hield Vos de ruim tweehonderd aanwezige leden van Royal FloraHolland voor. Hij wees naar het cassettebandje, de floppydisc, cd's, mp3 en zelfs de usb-stick. Allemaal technieken die zijn vervangen door nieuwe digitale systemen. “Wij moeten als FloraHolland meebewegen, want wij willen niet de V&D van de sierteelt worden. Wij zetten keihard in op digitalisering, zodat FloraMondo dé wereldwijde marktplaats wordt. Een marktplaats die betrouwbaar is, snel en moet aansluiten bij het werk op de tuin. Dat gaan we de komende tijd oppakken.”

Vos was optimistisch over de kansen van Royal

FloraHolland om de stap naar het digitale tijdperk met succes af te ronden. Hij wees erop dat de coöperatie een enorme voorsprong heeft op mogelijke concurrenten. “We hebben alle kennis, goede producten, geld om te investeren en heel veel klanten. Met dat enorme netwerk krijgen wij het voor elkaar om een wereldplatform te worden.”

DIGITAAL PLATFORM

In 2017 wordt gewerkt aan nieuwe software voor FloraMondo 2.0. Daarbij is veel aandacht voor wat de kwekers moeten doen om te zorgen dat hun producten goed op dit digitale platform komen. Verder komt er een betalingsmodule en er wordt gewerkt aan het kwaliteitssysteem. “Uiteindelijk moeten alle processen, dus ook het vei-

len, op dit ene platform werken”, aldus Vos. De digitalisering betekent niet het einde van het klokveilen. In tegenstelling tot eerdere verwachtingen doet de klok het goed, geeft Vos toe. Weliswaar daalt het aantal transacties en de omzet voor de klok (6 procent minder karren) maar dat proces gaat minder snel dan in 2014 werd gedacht. De prijs van de voor de klok aangevoerde producten steeg in 2016 met 4,8 procent. “We weten dat er telers zijn die graag een fysieke klok op een locatie behouden maar wij zijn daar nog niet uit. Duidelijk is wel dat we afscheid nemen van de tribunes, want er wordt veel meer op afstand gekocht.”

Vos constateert ook dat het aantal transacties stijgt doordat veel kleinere partijen worden gekocht. Dat betekent meer arbeid en kosten.

Uitkering voor de leden

De leden van Royal FloraHolland kunnen een extra uitkering tegemoet zien. Er wordt van het bedrijfsresultaat van ruim drie miljoen euro na belasting 1,2 miljoen euro uitbetaald. Wie hoeveel geld krijgt, hangt af van de betaalde ledenprovisie in 2016. Nog eens 2,5 ton wordt toegevoegd aan de zogeheten certificaten A, het eigen vermogen van FloraHolland dat wordt opgebouwd uit de productomzet van de leden. Daarnaast krijgen de leden nog een extra uitkering omdat Royal FloraHolland meer dan 55 procent risicodragend vermogen heeft. Jaarlaag 2009 én 2010 van de zogeheten certificaten B wordt vervroegd afgelost, een bedrag van 30 miljoen euro.

“Wellicht moeten we de tarieven met een extra stap verhogen. We gaan met de leden praten over de tariefstructuur en lidmaatschapsvormen. Over twee weken beginnen de eerste ledensessies.”

Ook aan de dienstverlening wordt gesleuteld. Vos wijst op het snellere veilproces, ook al wordt

Experimenteren met ledenraad

Royal FloraHolland gaat proefdraaien met ledenraden. Op die manier wil de sierteeltcoöperatie meer gebruik maken van de kennis en input van de leden. Dat maakte Jack Goossens, voorzitter van de Raad van Commissarissen, bekend tijdens de algemene ledenvergadering.

Het idee is dat de huidige adviesraden worden ingezet als ledenraden. Dat gebeurt niet officieel, maar als proef om te kijken of het werkt. Doel is dat deze ‘ledenraden’ het bestuur van FloraHolland versterken. De raden krijgen meer informatie en inzicht in bijvoorbeeld de kosten van de coöperatie zonder dat de hele boekhouding op straat komt te liggen.

Door die kennis kunnen de leden betere beslissingen nemen en de directie voorzien van belangrijke input. “Kwekers zijn goed in vernieuwingen. Ze investeren, bedenken nieuwe producten of nieuwe markten. Bij FloraHolland beweegt veel, maar verandert weinig. Leden moeten hun verantwoordelijkheid nemen. Ik pleit niet voor revolutie, maar voor evolutie met het gas erop. Niet veranderen is de grootste bedreiging voor het voortbestaan van FloraHolland.”

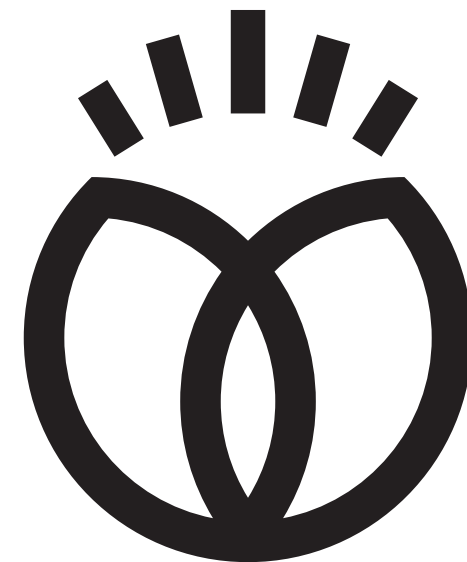
de beloofde 2,5 uur aflevering na het veilen niet gehaald. Tevens wordt gekeken naar de beschikbaarheid van stapelwagens waaraan de laatste maanden geregeld tekort is.

Ook globalisering en groei staan hoog op het prioriteitenlijstje van Royal FloraHolland. Vos wijst op de groeiende afzet in China waar de coöperatie sinds anderhalf jaar met succes voet aan de grond probeert te krijgen. “Chinezen zijn dol op uw producten. Nu gaat het nog om twee miljoen stelen, maar de aantallen nemen toe. Dat mag ook, want we moeten groeien als we dé marktplaats van de sierteelt willen zijn.”

KRITIEK

De vernieuwingen vallen niet bij alle op de al aanwezige leden in goede aarde. Er is kritiek op de hoogte van de ICT-investeringen en de snelheid waarmee de nieuwe technieken worden ingevoerd. “Ik ben blij dat de onzin om de klok af te schaffen, van tafel is. Laten we zuinig zijn op wat we hebben”, aldus een van de leden.

Telers klagen ook over de gebruiksonvriendelijkheid van het huidige FloraMondo waardoor veel werk bij de kwekers komt te liggen. “Houd rekening met de digitaal gehandicapten.” “Waarom maakt FloraHolland geen foto's van de bloemen en planten?” Een ander wees op Amazon dat binnenkort duizenden winkels opent. “Zien kopen, doet kopen. Digitalisering is een middel en geen doel. Behoud de fysieke klok”, riep een andere teler op. Vos erkent dat FloraMondo eenvoudiger moet. Ook constateert hij dat niet alle leden dezelfde behoeftes hebben. “Veilen, klokvoorverkoop, het Vandaag voor Morgen-systeem, de directe handel, de termijnhandel en de vandaag-voor-vandaaghandel... De tijd van ‘one size fits all’ is voorbij. Het is juist ‘one size fits nobody.’”



Nadat V&D Group Holding bv, V&D bv en La Place bv op 31 december 2015 door de rechtbank van Amsterdam failliet werden verklaard, sloot op 23 april 2016 om 12.00 uur definitief het laatste V&D warehouse in Hilversum

