

Samenwerking schot in de roos

Betere kwaliteit, betere inkoop,



Win Bijman: "Telers lossen meestal zelf hun problemen op, maar zien over het hoofd dat de oplossing al voorhanden is bij een ander. Gezamenlijk kom je veel verder."

Twee weten meer dan één. En dertien weten weer meer dan twee. Zo eenvoudig is eigenlijk de motivatie van een aantal rozentelers uit de regio Heerhugowaard om gezamenlijk op te trekken. Een paar jaar geleden schaarden zij zich onder de vlag van Holland Combi Roses BV. Anno 2007 hebben zij de kloof tussen teler en koper gedicht, plukken ze de vruchten van hun inkoopcollectief en hebben ze ook hun productkwaliteit naar een hoger plan getild.

TEKST: GERBEN STOLK/PLUMATEKST

BEELD: TOTALLY EYE PHOTOGRAPHY

"Nederlandse telers zijn geen concurrenten van elkaar. Het zijn collega's. Dat geldt zeker voor rozentelers. De concurrentie komt uit het buitenland. We zullen het in Nederland dus met elkaar moeten doen."

Die woorden zijn van Win Bijman, samen met zijn echtgenote Bernadette eigenaar van Bijman Rozes in Obdam. Vier jaar geleden behoorden zij tot de rozentelers uit de omgeving Heerhugowaard die het initiatief namen tot de telersvereniging Holland Combi Roses.

Bijman geldt als de voorzitter. "Onafhankelijk van elkaar had een aantal rozentelers het gevoel onvoldoende stil te staan bij de wensen van de koper. Zo van: we moeten eigenlijk vaker aanwezig zijn bij de klok op de veiling. Maar als je 'moeten eigenlijk' zegt, betekent dat meestal dat je er gewoon geen tijd voor hebt. We merkten van elkaar dat we dat allemaal wilden veranderen.

Toen is besloten Holland Combi Roses op te zetten. Inmiddels vallen daar dertien rozentelers onder."

Kwaliteit rozen verbeteren

De eerste daad van het collectief was de aanstelling van een relatiebeheerder, die de telers gezamenlijk betalen. Bijman: "Hij staat dagelijks op de veiling en kijkt de aanvoer na van de bedrijven waarvoor hij werkt. Wat wordt op de klok neergezet? Voldoet het aan de kwaliteitsstandaarden? Komt het overeen met de wensen van de koper of zijn er aanpassingen nodig?"

In het eerste jaar waren de betrokken telers erop gefocust dat de relatiebeheerder de rozen en bedrijven beter onder de aandacht van de inkopers zou brengen. Een jaar later werd het volgende onderwerp op de actielijst afgevinkt: gezamenlijk inkopen. De aanschaf van bijvoorbeeld teeltbenodigd-

heden en gewasbeschermingsmiddelen zijn geen zaak meer van individuele bedrijven. Gezamenlijk staan ze voor méér volume. "Dat leidt tot verrassende resultaten", zegt Bijman. "Je hebt het al gauw over inkoopbesparingen van 10%."

Tijdens het derde jaar benaderde Holland Combi Roses een organisatie om nog een extra stap te zetten. Het was Syntens, innovatienetwerk voor ondernemers. "We waren tevreden over het relatiebeheer en de gezamenlijke inkoop. Toen was de vraag: wat kunnen we nog meer verbeteren? We dachten aan een systeem om de kwaliteit van onze producten te verhogen. Vanaf dat moment is Syntens erbij betrokken."

Afspraken over kwaliteitseisen

Rob van Mechelen is innovatieadviseur bij Syntens. "In de tijd dat ik contact kreeg met Holland Combi Roses was er

Agrinova bruisende bron van inspiratie

Holland Combi Roses is een mooi voorbeeld van de voordelen die teamwerk kan bieden. Bedrijven kunnen zich ook tot vruchtbare combinaties laten inspireren tijdens de tiende editie van Agrinova, op vrijdag 18 januari. Voor het jubileumjaar is een bijzondere locatie gekozen: het AZ (DSB) Stadion in Alkmaar. Het thema is 'Samenwerken & innoveren'.

Heel bijzonder: bij het door Syntens georganiseerde evenement geldt het motto 'voor ondernemers en door ondernemers'. De aanwezigen, er worden er ruim 400 verwacht, maken kennis met succesvolle innovaties van de meest uiteenlopende bedrijven uit de land- en

tuinbouwsector en agribusiness. Het accent ligt op voorbeelden uit de praktijk. Voorbeelden die leerzaam zijn en het enthousiasme aanwakkeren om zelf te innoveren.

Behalve ondernemers zijn MBO- en HBO-studenten van de partij. Het onderwijs is sowieso nadrukkelijk betrokken bij de kennis- en innovatiemarkt voor de agrarische en aanverwante sectoren in de regio. Syntens ontwikkelt het programma samen met het agrarisch onderwijs: het Wellantcollege uit Aalsmeer en het Clusius College uit Hoorn en Alkmaar. LTO Noord en het Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland-Noord dragen ook een steentje bij. Meer informatie: www.agrinova.nl



De tiende editie van Agrinova, met als thema 'Samenwerken & innoveren' vindt op vrijdag 18 januari plaats in het AZ stadion in Alkmaar.

een mooie mogelijkheid om impulsen te geven aan businessclusters. Het ging om het KansensKanon, een project binnen de provincie Noord-Holland. Hierdoor kun je expertise toevoegen aan businessclusters en die ook laten financieren. Zo konden wij VanderzandeFlorpartners inschakelen. Dat bedrijf is gespecialiseerd in het oplossen van strategische vraagstukken binnen de agrarische sector."

VanderzandeFlorpartners heeft een strategie-scan ontwikkeld en nam alle deelnemers van Holland Combi Roses afzonderlijk onder de loep. Hadden ze dezelfde verwachtingen? In hoeverre onderschreven ze de doelstellingen om de productkwaliteit te verhogen? Wat waren hun afzonderlijke ideeën over de kwaliteitseisen en hoe hoog waren ze bereid de lat te leggen? Zouden ze elkaar daarin kunnen vinden? De rozentelers bespraken de resultaten eind vorig jaar. Het

resultaat: glasheldere afspraken over kwaliteitseisen.

Gelijkmatige partijen

Bijman: "Nee, de gezamenlijke kwaliteitscontrole is geen kwestie van software. Het gaat er gewoon om dat we gezamenlijk aan een aantal producteisen willen voldoen en dat de relatiebeheerder vaststelt of dat in de praktijk ook het geval is. Dat doet hij allereerst op de klok in de veiling. Hoe is de rijpheid? Hoe is de kwaliteit? Zitten er geen dunne of kromme rozen tussen?"

De relatiebeheerder meldt zich ook in de kassen van de bedrijven, waar hij de zaken aanschouwt vanuit het perspectief van de klant. De voorzitter: "Een relatieve buitenstaander kijkt sowieso anders tegen bepaalde dingen aan dan iemand die dagelijks in dezelfde kas werkt. Bovendien is

het zo, dat vreemde ogen dwingen. Door toedoen van de relatiebeheerder is bijvoorbeeld bij een aantal bedrijven de rozenfolie veranderd. Verder heeft hij gevraagd om meer aandacht voor gelijkmatige partijen." Van Mechelen: "Syntens heeft de deelnemers aan Holland Combi Roses ook de gelegenheid gegeven zich te laten scannen op hun innovatiekansen. Een aantal bedrijven heeft die kansen opgepakt. De innovatiescan dwingt je na te denken over hoe je op een hoger plan terechtkomt, als individueel bedrijf én gezamenlijk." Bijman adviseert ondernemers – soms – in groepsverband te opereren. "Telers hebben de neiging solistisch bezig te zijn. Ze lossen zelf wel hun problemen op. Daarbij zien ze over het hoofd dat de oplossing meestal al voorhanden is bij een ander. Het is de keuze tussen op een eilandje zitten enerzijds en gezamenlijk verder komen anderzijds."



Bijman: "We hebben een aantal producteisen geformuleerd. Onze relatiebeheer controleert op de veiling en de bedrijven of dat het geval is. Hoe is de rijpheid? Hoe is de kwaliteit?"

Samen sta je sterk. Een stokoude wijsheid die nog steeds actueel is. Neem Holland Combi Roses. De telersvereniging is opgezet door rozentelers uit de regio Heerhugowaard. Het initiatief ontstond uit de wens dichter bij de klant te staan. Een relatiebeheerder zorgt daar inmiddels voor op de veiling. Vervolgens manifesteerde deze telersvereniging zich als inkoopcollectief. Het gevolg: lagere kosten. De meest recente vrucht van de samenwerking is een methode om een nog betere kwaliteit rozen te leveren.

SAMENVATTING