

Germini telers tevreden over samenwerking binnen Colours of Nature

Van der Lans: 'Een ondernemer moet



Robert van der Lans: "De onderlinge verschillen per bedrijf bestaan nog steeds, want de één kiest voor een gemakkelijk te telen assortiment, terwijl de ander er juist voor kiest om moeilijke rassen te telen."

Colours of Nature is een begrip binnen de gerberateelt. Het samenwerkingsverband is in veertien jaar tijd uitgegroeid naar een professionele organisatie. "Het lukt ons steeds beter om marktgericht te produceren", vindt woordvoerder Robert van der Lans.

TEKST EN BEELD: PIETERNEL BOUWMAN-VAN VELDEN

"We waren alleen problemen aan het oplossen en de verkoop bleef hangen. Daardoor waren we niet in staat om vooruit te denken, met de klant mee te denken." Zo omschrijft Robert van der Lans de situatie waarin telersvereniging Colours of Nature na negen jaar samenwerking terecht was gekomen.

De stap om meer marktgericht te produceren was nodig om het samenwerkingsverband meerwaarde te geven. Zo werd de vereniging op 1 januari 2005 omgezet naar een coöperatie. Nu, bijna vier jaar later, vertelt Van der Lans wat deze verandering heeft opgeleverd.

Germini-pool

De samenwerking tussen de telers ontstond op initiatief van veiling Flora Holland. In de jaren tachtig waren er al telers van grootbloemige gerbera's, die

met een boekettenlijn werkten. De vader en oom van Robert, bijvoorbeeld. Toen in de jaren negentig de teelt van mini-gerbera's opkwam riep de veiling een aantal telers bij elkaar met het plan om de retailers te gaan beleveren met boeketbloemen.

De mini's waren minder kwetsbaar dan de grootbloemige gerbera's en daarvoor beter geschikt. Het doel was retailers met export naar Duitsland en Engeland van gemengde boeketten te voorzien en daardoor tegelijkertijd de totale gerberamarkt te ontlasten. Uit deze germini-pool ontstond in 1995 de vereniging Living Colours, later omgezet naar Colours of Nature.

Van vereniging naar coöperatie

De leden bundelden het totale aanbod, maar kregen individueel door de veiling

uitbetaald. Een situatie, die lang naar tevredenheid van beide partijen functioneerde. Toch gaf deze constructie te weinig mogelijkheden om op de markt in te spelen. Ieder lid van de vereniging handhaafde nog het gebruikelijke assortiment van zo'n tien rassen per bedrijf en onderlinge afstemming van de aanvoer was moeilijk. Ieder individueel lid liet zich te veel leiden door klokprijzen, die nu eenmaal op maandag hoger liggen dan later in de week. Het gevolg was toch een ongelijke aanvoer.

Deze situatie was voor de leden uiteindelijk onbevredigend. Zij waren van mening dat het niet uit moest maken op welke dag je bloemen levert. Bovendien was een herverdeling van het assortiment over de bedrijven nodig om meer efficiënt te gaan produceren. Dit leidde uiteindelijk tot het initiatief om een coöperatie op te richten.

bij ons een teamspeler zijn'

In de bloemeteelt nog een vrij uitzonderlijke situatie.

Hoe het werkt

Het grote verschil tussen de vereniging en de coöperatie is dat de totale productie van de individuele telers nu één geheel vormt. De coöperatie ontvangt de inkomsten, waarna een eerlijke verdeling plaats vindt over de bedrijven.

De verkoop van de bloemen verloopt nog steeds via Flora Holland. Of het product voor de klok komt, wordt bemiddeld via een verkoper van de veiling, of zelf direct wordt verkocht, de geldstroom verloopt via de veiling.

Van der Lans, die zich binnen de coöperatie steeds meer toelegde op afzet en marketing, bedacht een matrix voor het volledige assortiment. Hij zette de productie van ieder ras uit tegen het gemak van verwerken. Zo ontstonden er verschillende prijsgroepen. Ieder lid krijgt nu van de coöperatie een prijs per steel uitbetaald, vastgelegd in die prijsgroepen. Overstijgen de inkomsten de afgesproken prijzen, dan volgt een verdeling over de bedrijven. De coöperatie heeft namelijk geen winstoogmerk.

Door het loslaten van individualiteit heeft ook een herverdeling van het assortiment plaats kunnen vinden. Van der Lans: "Het aantal rassen per bedrijf is teruggebracht tot vier. Dat is natuurlijk veel efficiënter. De onderlinge verschillen per bedrijf bestaan nog steeds, want de één kiest voor een gemakkelijk te telen assortiment, terwijl de ander er juist voor kiest om moeilijke rassen te telen. Het verschil komt vanzelf tot uitdrukking in de uitbetaalprijs."

Eerder voetballer dan tennisser

De coöperatie heeft een vaste samenstelling van zeven bedrijven. Zes daarvan zijn individuele ondernemers. Het zevende bedrijf is van alle ondernemers samen. Van der Lans, die geen eigen bedrijf meer heeft en inmiddels directeur is, heeft ook een aandeel in het zevende bedrijf. De telers kozen gezamenlijk voor deze constructie, omdat er ruimte was voor uitbreiding van areaal.

Het is niet uitgesloten dat er in de toekomst nog een ondernemer in stapt, maar dan moet deze in het bestaande



Nieuw zijn de gerbera's met blad op de steel. Zo zijn ze goed geschikt voor een monobos.

stramien passen. Hij of zij moet namelijk goed kunnen samen werken, omdat de bedrijven erg op elkaar zijn ingespeeld. De directeur: "Als ondernemer moet je bij ons een teamspeler zijn. Eerder voetballer, dan tennisser."

Het grote voordeel van deze samenwerkingsvorm is dat de verschillende bedrijven zich volledig kunnen toeleggen op teeltechniek en kwaliteit. Het feit dat ze minder verschillende rassen telen is daarbij een tweede voordeel. Zij kunnen het klimaat veel meer toe spitsen op het kleine assortiment. Het prijsrisico hebben ze gedeeld, maar ieder bedrijf blijft zelf verantwoordelijk voor de productie. Er blijft een stimulans om zo goed mogelijk te presteren.

Vraag gestuurd leveren

Colours of Nature houdt een teeltduur aan van drie jaar. Eén keer per jaar nemen de ondernemers het assortiment door en bepalen welke rassen afvallen en er nieuw bij komen. Dit gebeurt op basis van overleg met veredelaars en eigen proeven op het zevende bedrijf. Steeds houden ze daarbij hun eigen USP (Unique Selling Point) in het achterhoofd, namelijk vraag gestuurd leveren van een goed product voor een marktconforme prijs.

Ieder jaar stelt de coöperatie haar ondernemingsplan bij. Daarbij hoort ook een SWOT-analyse, waarbij de sterke en zwakke punten van het samenwerkingsverband worden afgezet tegen de kansen en bedreigingen. Bij die kansen hoort ook

vernieuwing van het assortiment.

Nieuw zijn bijvoorbeeld gerbera's met blad aan de stelen. Met deze gerbera's hopen de telers de sierwaarde te verhogen, zodat gerbera een betere presentatie krijgt als monobos.

Colours of Nature is niet de enige samenwerkingsvorm in coöperatief verband gebleven. Inmiddels heeft een groep santinitelers een vergelijkbare structuur opgezet onder de naam Flowers4all.

De deelnemers

De coöperatie Colours of Nature, met een gezamenlijk areaal van bijna 25 ha, bestaat uit:

Fa. J. Groenewegen & Zn, De Lier

Fa. Batist Oranjepolder, Maasdijk

Fa. Gebr. H & P. Koop, Den Hoorn

Van der Lans Gerbera's VOF, Honselersdijk

Fa. F.P. Breugem, Made

Fa. Gebr. A. & R. van Veen, Rijswijk

Vier jaar geleden is telersvereniging Colours of Nature omgezet naar een coöperatie. In deze vorm lukt het beter om marktgericht te produceren dan in het verleden. De telers kunnen zich nu vooral toeleggen op de teelt van rassen die specifiek bij hun bedrijf passen en daardoor individueel tot betere prestaties komen. Werken in coöperatieverband betekent wel dat de ondernemers teamspelers moeten zijn.

SAMENVATTING