

# Coöperatie Nautilus verandert strategie

De zeilen bijzetten op woelige baren

*Door bundeling van het aanbod wist de coöperatie Nautilus de afzet van biologische versproducten, stapelgroenten en producten voor industriële verwerking op een professionele manier te stimuleren. Geruime tijd bleek Nautilus in staat prijzetter te zijn en een prijsniveau te realiseren waarmee de leden een goede boterham verdienden. Afgelopen jaren heeft de coöperatie echter aan marktaandeel verloren en heeft toenemend aanbod geleid tot aanzienlijke prijsdruk. Dit zijn redenen om de zeilen flink bij te zetten.*

Stimuleringsprogramma's en omschakelingssubsidies hebben het Europese areaal (van 3 miljoen naar 4,5 miljoen ha) en daarmee het aanbod op de markt fors doen toenemen. Tot 2001 was er sprake van een vraagmarkt waarin door bundeling van aanbod goede prijzen zijn gerealiseerd. Afnemers willen bij voorkeur meerdere aanbieders en uiteindelijk zijn deze ook in de markt verschenen. Zowel vanuit Nederland als ook in het buitenland zijn het aanbod en het aantal aanbieders sterk toegenomen. Dalende prijzen waren het gevolg, wat de positie van menig landbouwer onder druk zet.

## Areaal beperking

De snelheid waarmee de marktomstandigheden veranderden heeft iedereen (telers, afnemers en het maatschappelijk veld) verrast. De in 1987 opgerichte coöperatie met een jaaromzet van 31 miljoen Euro en een afzetverplichtingen inzake ledenproduct is niet tijdig in staat gebleken om de omslag naar betere dienstbaarheid, lagere prijzen en grotere snelheid te maken en dit adequaat over te brengen op de leden. "Achteraf gezien had-

*Nautilus koos in eerste instantie voor areaal beperking om de prijs in de benen te houden*

den we de markt veel agressiever moeten benaderen," aldus Digni van den Dries, teler en oud-bestuurslid van de coöperatie. "Nautilus koos in eerste instantie voor areaal beperking om de prijs in de benen te houden; daarmee de paraplu ophoudend voor niet-leden. Zij dragen geen organisatielasten, waardoor ze voor lagere prijzen kunnen aanbieden. Het Nautilus bestuur heeft het hele veld aanschouwd en conclusies getrokken."

## Veranderingen

Het huidige voornemen van het bestuur leidt tot ingrijpende veranderingen: Individuele leden krijgen grotere vrijheid voor planning en handelen; Telers kunnen nauwer met markt(partijen) in contact gaan en afspraken maken: Belemmeringen die de kwaliteit en de efficiency van zowel het werkparaat als het ondernemerschap van de leden in de weg staan, worden opgeruimd.

Voor de leden betekent het grotere vrijheid om de afzet meer zelf ter hand te nemen. De verkoopafdeling van de huidige coöperatie wordt zelfstandig en zal zichzelf moeten bewijzen onder de huidige marktomstandigheden.

## Spiegelplan

In de nieuwe constructie krijgen de leden instrumenten aangereikt waarmee zij zelf de bedrijfs- en marktstrategie kunnen gaan invullen. De GMO regeling (Gemeenschappelijk Marktordening Groente en Fruit) komt hiermee nog meer direct ten goede aan de leden. Naast het aanbod voor een gratis algehele ketenkwaliteitscertificatie, een juridische paraplu en informatie over afnemers (financiële gezondheid) komt er handelsinformatie via het Facilitair Bedrijf naar de ondernemers toe. Via een nog op te zetten prijsinformatiesysteem komt markt informatie beschikbaar. Hierbij is het de bedoeling om informatie vanuit de gerealiseerde transacties direct via internet beschikbaar te stellen waardoor er een afspiegeling van de markt (bewegingen) ontstaat. Digni van den Dries: "De belangrijkste specificaties van de transactie worden op internet gezet; in ieder geval blijven de naam van de teler en de afnemer onvermeld."

Daarnaast wordt gedacht aan een vorm waarbij ook niet-leden kunnen participeren in dit 'spiegelplan' met als doel om zo eerlijk en adequaat mogelijke markt informatie t.b.v. de aangesloten te realiseren. ■