

Copyright foto

Rabobank: Vraaggericht produceren noodzakelijk om tij te keren

Bollentelers worden franchisenemers

Bollentelers hebben in 2008 en 2009 niets verdiend. De crisis speelt de sector parten. Maar de interne factoren zijn belangrijker dan de externe, stelt Rabobank in het Bloembollenbericht 'Bollen op Koers?'. De sector moet snel orde op zaken stellen, is de conclusie. Samenwerken in de keten is essentieel.

Het inkomen van de bollenteler heeft de laatste jaren een duikeling gemaakt. Daardoor zijn de ondernemers sterker op hun kosten gaan letten. Bovendien merkt Rabobank een grotere drang tot innovatie. Ook de exporteurs hebben het moeilijk. De verdergaande schaalvergroting leidt niet echt tot een hogere omzet. De sector heeft perspectief, maar dan zijn op korte termijn belangrijke veranderingen nodig, waarschuwt de Rabobank. Vraaggericht produceren is noodzakelijk voor een structurele verbetering van de resultaten. Door aan te sluiten bij de behoeftes in de markt kan het eigen rendement verbeteren, meldt 'Bollen op Koers?'. Tot nu toe is de bloembollensector een aanbodmarkt, waarin prijzen en marges onder druk staan. Bovendien komen de risico's in de keten steeds meer bij de telers te liggen. Bollentelers kunnen daaraan ontsnappen als ze meer inzicht hebben in wat de

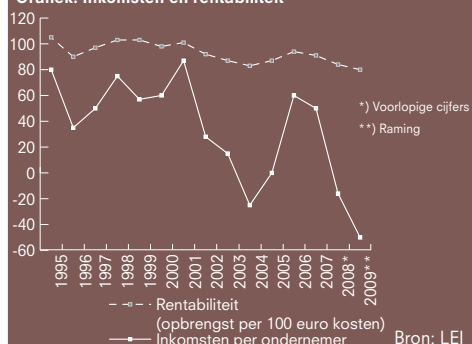
consument wil. Marktinformatie is essentieel om op bedrijfsniveau strategische keuzes te kunnen maken.

Samenwerken

Dat telers te weinig zicht hebben op de behoeftes in de markt en op wat er met hun product gebeurt in de keten, ligt volgens Rabobank aan de tussenliggende schakels. Daar wordt informatie weggefilterd. Samenwerken binnen de keten is een middel om die informatie wel beschikbaar te krijgen. Het voordeel van samenwerken is dat de hele keten zich kan richten op bepaalde verkoopkanalen, de keten kan een afzetstrategie kiezen om het rendement voor de gehele keten te verbeteren en de risico's beheersbaar te houden. Goede afspraken over kwaliteit en informatie-uitwisseling in een samenwerkingsverband maakt het mogelijk om eenduidig in de markt te opereren

en een sterk imago rond een product op te bouwen. Een succesvolle samenwerking gaat wel ten koste van het vrije ondernemerschap. Het samenwerkingsverband dat Rabobank voor ogen heeft, is te vergelijken met dat van franchiseketens. De bollentelers worden franchisenemers, die naar de markt opereren onder één merk, met één prijs en met een uniforme kwaliteit. De eerste contouren van dergelijke samenwerkingsverbanden tekenen zich langzamerhand af in de bloembollensector, aldus de bank. De veredeling kan de samenwerking versterken. De veredeling levert al jaren vele nieuwe kleuren en verschijningsvormen. Dat heeft de sector sterk gemaakt en allure gegeven. Maar er zijn ook mislukkingen geweest en dat heeft de sector veel geld gekost. De kansen liggen in samenwerking en afstemming: een goed begeleide marktintroductie van een geteste cultivar kan voor stabiliteit in de sector zorgen. ■

Grafiek: Inkomsten en rentabiliteit



Agenda voor bollentelers

In 'Bollen op Koers?' geeft Rabobank aan wat bollentelers zelf kunnen doen:

- Breng de kosten in beeld. Dat helpt bij beslissingen om aan te kopen of weg te gooien, ook in porties.
- Produceer duurzaam, zorg voor transparantie en communiceer hierover. Dat is een manier om onderscheidend te zijn.
- Ken de markt en de klant. Investeer in het netwerk om deze markt informatie te krijgen.
- Zorg altijd voor de juiste kwaliteit; betrouwbaarheid is belangrijk.
- Hechte samenwerkingsverbanden kunnen zorgen voor gezamenlijk succes. Kweek vertrouwen door een gezamenlijke visie, aanpak en transparantie.

Tabel: Aantal exporteurs, gemiddelde exportwaarde per exporteur, totale export

Jaar	Aantal exporteurs	Export per exporteur (euro)	Totale exportwaarde (miljoen euro)
1985	570	750.000	426
1990	700	750.000	525
1995	500	1.200.000	600
2000	325	2.400.000	780
2005	190	3.800.000	722
2009	150	4.200.000	630

Bron: Productschap Tuinbouw