

Via Venlo: ‘Samen meer koop

Het aantal afnemers neemt af en de overblijvende partijen worden steeds groter. In het hart van de Euregio, het grootste tuinbouwproductiegebied van Europa, hebben boomkwekers en toeleveranciers daarom hun krachten gebundeld. Onder de naam Boomkwekerij Support Venlo bieden zij een zo compleet mogelijk assortiment boomkwekerijproducten aan en proberen zij klanten te ontzorgen.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: René Faas

Als we het hebben over een concentratiegebied van boomkwekerijproductie, gaan onze gedachten al gauw uit naar Boskoop. “Maar inmiddels ligt 60 procent van het totale areaal in Nederland beneden de rivieren”, vertelt Henk Weijs, programmamanager Euregio bij FloraHolland. Limburg en Noord-Brabant zijn samen goed voor ruim 10.000 hectare boomkwekerij. Tel daar het areaal in het Duitse NordRhein-Westfalen - bijna 4.500 hectare - bij op en je komt uit op het grootste boomkwekerijgebied van Europa. “Dat weet bijna niemand”, zegt Weijs. “De handel is nog wel grotendeels in het westen geconcentreerd, maar ook dat zien we langzaam deze kant opschuiven. We zitten hier in Venlo slechts een paar kilometer van de Duitse grens, een perfecte ontsluiting met de belangrijkste afzetgebieden. Met de samenvoeging van de drie veilingen Herongen, Lüllingen en Venlo tot veiling Rhein-Maas is de aanbodconcentratie en de koopkracht in dit gebied verder verstevigd.”

GROENE VINGERS

Om vraag en aanbod op het gebied van boomkwekerij in de Euregio (Oost-Brabant, Noord-Limburg en Niederrhein) beter te concentreren, hebben vier partijen Boomkwekerij Support Venlo in het leven geroepen. FloraHolland Venlo, Garden Plant (Cash & Carry), Van Zaal Transport en IHS-personeelsdiensten zijn samen op het idee gekomen om een businesscenter in te richten. Weijs: “Dit is bedoeld voor dienstverlening op het gebied van commercie, logistiek en kennis. Als ondernemer moet je tegenwoordig je mannetje staan. Met alleen groene vingers kom je er niet. Het doel is om kwekers en kopers te ontzorgen en als onafhankelijk medium tussen beide partijen te

functioneren. 2009 hebben de initiatiefnemende partijen als aanlooperperiode gebruikt. De doelstelling is op papier gezet en Paul Nelissen is aangesteld als salesmanager. In die tijd hebben we al veel gedaan op het gebied van promotie.”

Volgens Nelissen is Boomkwekerij Support Venlo de afgelopen twee jaar op verschillende groenbeurzen aanwezig geweest, waaronder IPM, Plantarium en GrootGroenPlus. “Onder de naam ‘Via Venlo’ vormen we een straatje op deze beurzen. Het doel? Kwekers ontzorgen en onze regio als groep grote producenten promoten. Van oudsher is de boomkwekerijsector minder georganiseerd. Er wordt ieder voor zich geproduceerd en de afzet is individueel geregeld.

.....
‘Kopers zien in één keer wat deze regio allemaal te bieden heeft’
.....

De markt verandert echter, waardoor een overlap in kanalen ontstaat. Het aantal afnemers neemt af en de omvang van deze kopers neemt toe. Kwekers hebben doorgaans slechts vijf of zes klanten waar het echt om draait. Het steeds groter worden van de handelspartijen brengt vraagstukken en risico met zich mee. Als individuele kweker kun je proberen op deze vraag in te spelen, maar je kunt hiervoor ook samenwerking zoeken op bepaalde vlakken. Via Boomkwekerij Support Venlo proberen we daar invulling aan te geven. En op beurzen hebben we de afgelopen twee jaar al gemerkt dat het in een behoefte voorziet.”

In de regio Venlo zitten boomkwekers heel dicht bij elkaar. “Dat weten kopers helemaal niet”, zegt Nelissen. “Door je als groep te profileren kun je dit duidelijk maken en benadrukken welke voordelen handelaren kunnen behalen. We willen de handelspartijen laten zien dat dit een regio is waar wat te halen valt. Er is hier ontzettend veel productie en een goede ontsluiting naar Duitsland en andere afzetlanden. Van al het vervoer naar Duitsland gaat 50 procent over de oostgrens en daar zitten wij slechts een paar kilometer vandaan. Er gaan duizenden vrachtwagens per 24 uur over de grens. Uiteindelijk willen we voorkomen dat er onnodige transportstromen ontstaan. Dat levert niet alleen kostenwinst op, maar speelt ook in op een actueel item: duurzaamheid.”

VOORTOUW

Na de aanlooperperiode hebben de vier initiatiefnemende partijen begin 2010 de betrokken kwekers uitgenodigd om te zien of er behoefte is aan doorzetting van de samenwerking. De animo bleek er wel degelijk; 35 bedrijven slopen zich aan bij Boomkwekerij Support Venlo, waaronder vijf Duitse bedrijven. “Binnen deze groep kwekers heerst het besef dat je voor de langetermijntontwikkeling verder moet kijken dan het eigen bedrijf”, vertellen Nelissen en Weijs. “Met deze 35 bedrijven hebben we dan ook een definitieve start gemaakt. We hebben twee pakketten in het leven geroepen, waarmee de aangesloten kwekers kunnen kiezen van welke dienstverlening zij gebruik willen maken. Vervolgens hebben we een bestuur gekozen, waarin kwekers participeren, en de definitieve plannen uitgewerkt. FloraHolland, Garden Plant, Van Zaal Transport en IHS hebben het voortouw genomen, maar nu staan de bedrijven zelf aan het roer; zij bepalen de inhoud.” Aan het einde van dit jaar zijn de laatste stappen gezet om per 1 januari 2011 officieel als businesscenter aan de slag te kunnen.

MONSTERBUS

Boomkwekerij Support Venlo heeft er bewust voor gekozen om voor het businesscenter geen eigen vestiging te realiseren. “We werken met seizoensproducten. Anders worden de kosten veel te hoog”, legt Nelissen uit. “We huren nu een locatie op Flora Trade Parc Venlo voor eventuele overslagactiviteiten. Wat we precies doen? Enerzijds een stuk promotie en verkoop. We staan op beurzen en rijden door het land met onze monsterbus. Deze bus is gevuld met producten van de kwekers en die brengen we bij de handel onder de aandacht. Kopers kunnen de producten direct vanuit deze bus bestellen. Daarnaast sturen we weekaanbiedingen

opkracht genereren'



Henk Weijs (links) en Paul Nelissen: 'Venlo is een logistieke hotspot'

rond, waarin het brede pakket boomkwekerijproducten uit deze regio wordt aangeboden. Kopers kunnen vervolgens rechtstreeks bestellen bij de kweker, of wij ondersteunen hen daarin. De verkoper bepaalt de prijs, Boomkwekerij Support Venlo wordt geen eigenaar van het product. Belangrijkste doel is het vergroten van de koopkracht. Voor kopers is het in één keer inzichtelijk wat het aanbod uit deze regio is en verkopers versterken elkaar alleen maar. De kracht van Limburg is de bereidheid tot samenwerking."

Anderzijds ondersteunt Boomkwekerij Support Venlo klanten in datgene wat uit de promotie- en verkoopactiviteiten voortvloeit. Te denken valt aan transport, kwaliteitskeuringen, verpakken en etiketteren. "Eigenlijk alles wat de handel wil, voordat het product de grens over gaat", zegt Weijs. "De flexibiliteit die wij hierin bieden is heel belangrijk. Kopers interesseert het eigenlijk niet waar het gebeurt, als het maar gebeurt, naar tevredenheid en tegen de juiste prijs. Afgelopen jaar hebben we al verschillende leuke dingen gedaan voor klanten. Die lijn wil-

len we graag doortrekken om uiteindelijk uit te groeien tot een logistiek dienstencentrum. Venlo is een logistieke hotspot. De Greenport Venlo, waarmee we nauw samenwerken, is als enige genoemd in de kabinetsplannen en de Floriade 2012, waar de boomkwekerij in zijn algemeenheid gepromoot wordt, zal het gebied een extra impuls geven. We zijn ervan overtuigd dat het belang van deze regio voor de boomkwekerij alleen maar zal toenemen. Vanuit die filosofie zijn we blij dat wij de voorbereidingen voor samenwerking reeds getroffen hebben."