

# ‘Verantwoordelijkheid kweker ein

Voor de serie over exporteisen gaan we op bezoek bij Jac. Uittenbogaard & Zonen BV, veredelaar, kweker, broeier en handelaar in bloembollen, gevestigd in Noordwijkerhout. Per jaar verlaat een compleet assortiment van miljoenen bollen het bedrijf om hun weg te vinden naar afnemers die voornamelijk zijn gevestigd in Europa. Het seizoen start eind juli en loopt door tot ver in het najaar. Net voordat de seizoensdrukte in de export losbarst, spreken we Jaap-Jan Uittenbogaard, verantwoordelijk voor de retailverkoop bij JUB.

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

**D**e klant bepaalt aan welke eisen de bollenleveranties moeten voldoen. “Daarbij gaat het om vanzelfsprekende zaken als kwaliteit, maten en verpakking”, vertelt Jaap-Jan Uittenbogaard. “Om verzekerd te zijn van de kwaliteit die wij nodig hebben, werken wij zoveel mogelijk met vaste leveranciers, kwekers die al jaren aan ons leveren. We bestaan inmiddels 104 jaar, dus je kunt je voorstellen dat we een stevige band hebben opgebouwd met de kwekers waarmee wij al lange tijd samenwerken. Voor relatiepartijen zoeken we zoveel mogelijk naar een goede match tussen kwekers en afnemers, dat werkt wel zo prettig voor iedereen omdat dan wederzijds de verwachtingen bekend zijn. Als een retailer simpelweg 60.000 witte tulpen bestelt, kunnen we die bij elke kweker in ons leveranciersbestand bestellen, en dan gaan we er vanuit dat de kwaliteit altijd goed is. Voor de daghandel kopen we vooral op incidentele basis in bij kwekers.” Zo’n 70% van de handel wordt vooraf ingekocht. “Dat doen we op basis van prognoses, gebaseerd op de resultaten van afgelopen jaren. Daarop is ook onze eigen productie gebaseerd.”

Aangezien JUB een eigen kwekerij heeft, is het effect van het weer op het teeltresultaat maar al te bekend. “Wij weten als geen ander dat de resultaten per seizoen kunnen verschillen. De ziektedruk, het weer... geen jaar is hetzelfde. Daar houden wij rekening mee. Gelukkig gaat het in 95% van de leveranties goed en krijgen we precies wat we besteld hebben.” In 5% van de gevallen gaat het dus niet – of in elk geval minder goed. Dat is wat Jaap-Jan betreft een serieus punt van aandacht voor de kwekers. “Natuurlijk hebben wij vanuit onze eigen positie als kweker - begrip voor alles wat er mis kan gaan. Maar, wij vinden het wel belangrijk dat de kwekerij zich realiseert dat zij er mede verantwoordelijk voor zijn dat onze afnemers tevreden zijn. Wij kunnen alleen aan alle eisen van onze afnemers voldoen als ook de kwekerij zijn afspraken nakomt. Als de kwekerij dat niet doet, en wij vervolgens klanten moeten teleurstellen, lopen we het risico dat die klanten naar een ander gaan. En dat treft de kwekerij net zo hard in zijn brood. We zijn allemaal schakels in dezelfde keten en we moeten het samen waarmaken; als een schakel niet mee doet, hebben we daar allemaal last van. Zoals de retail onze klant is, zijn wij als exporteur de klant van de kwekerij. Dat besef zie ik nog niet overal.”

Steeds meer afnemers in de retail hechten waarde aan het MPS-certificaat. “Sterker nog, het wordt uiteindelijk een eis”, denkt Jaap-Jan. “Onze eigen kwekerij werkt er dan ook mee.” Dat besef lijkt nog niet tot veel kwekers te zijn doorgedrongen. “Ik heb laatst langdurig moeten rondbellen voordat ik uiteindelijk een kweker vond die bollen kon leveren met een MPS-certificaat. De meest gehoorde opmerking was: ‘krijg ik dan meer voor mijn bollen?’, maar dat is een verkeerde benadering. MPS wordt een eis om überhaupt bloembollen te mogen leveren, het wordt de standaard, daar moet je simpelweg aan voldoen. Daar moet de bollensector nog een flinke slag in maken. Ik vind dat kwekers daarin veel meer verantwoordelijkheid zouden moeten nemen. KAVB zou daarin het voortouw moeten nemen, en anders Anthos. Dit blijft echt nog te veel liggen.”

## GREENPEACE

Het gaat Jaap-Jan niet eens zozeer om het systeem op zich - ‘MPS is niet heilig’ - maar vooral om het belang van traceerbaarheid. “Als er iets mis is met een partij - er wordt een bepaald virus aangetroffen, of verboden middelen – dan moet traceerbaar zijn bij welke kweker die partij vandaan komt.” Jaap-Jan maakt zich hier met name zorgen over omdat Greenpeace sinds kort zijn pijlen ook richt op tuincentra zoals GroenRijk en Intratuin; GroenRijk is een klant van JUB. “Greenpeace heeft al aangegeven dit najaar campagne te gaan voeren tegen het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen in de bloembollen. Daar gaan we allemaal ontzettend veel last van hebben. Dat maakt het des te belangrijker dat we onze zaken op orde hebben, én dat we dat ook kunnen aantonen. Het MPS-certificaat helpt daarbij. Het is belangrijk dat we dit oppakken als een gezamenlijk probleem van de hele keten.”

Om de kwaliteit van zijn leveranciers in kaart te brengen, hanteert JUB sinds kort een waarderingsysteem. “Elke partij krijgt een rapportcijfer tussen 1 en 10, met 10 als hoogste score. Onze inkopers kunnen daarmee herleiden hoe de kwaliteit van de leveranties is geweest. Mede



# dig niet bij aflevering aan export'



Jaap-Jan Uittenbogaard: 'Ook kijken naar volgende schakels in de keten'

op basis van deze gegevens doen zij hun inkoop. We delen die informatie nog niet met kwekers, maar ik kan me voorstellen dat we dat in de toekomst wel gaan doen. Overigens ligt de gemiddelde score tussen 7 en 8, daar zijn we redelijk tevreden over."

We lopen met Jaap-Jan door de schuur terwijl hij uiteenzet hoe het proces van de ontvangst van de bollen tot en met de levering aan de klant verloopt. "Wij maken een scheiding tussen klanten in de retail en klanten in de landscapebranche: die hebben elk zo hun eigen specificaties. Wij houden hier ook voorraden voor de klant.

De piek qua werk ligt in augustus, dan loopt hier zo'n zestig man personeel rond: vast en tijdelijk personeel."

## PRECIEZER

De eerste bollen zijn zojuist afgeleverd. Een medewerker zet kaarten in alle bakken, en dat brengt ons op de administratie van de leveranties. "Dat gaat in de meeste gevallen goed, maar ook hier zie ik wel verbeterpunten. Zo werken nog lang niet alle kwekers met EDI, en dat in dit digitale tijdperk. Ook ontbreken er nog wel eens de nodige gegevens op de for-

mulieren, waardoor wij moeten nabellen. Het gebeurt ook dat bollen hier worden afgeleverd terwijl ze naar het koelhuis moesten; dan sturen wij ze alsnog door." Elke fout is een vertraging in het proces; een proces dat in het seizoen op volle toeren moet draaien. "Wij zien wel dat de intentie om het goed te doen er is, maar het mag allemaal best wel wat preciezer. Dat wordt al een stuk makkelijker als je jezelf inleeft in de volgende schakels in de keten en jezelf afvraagt: wat vinden zij belangrijk? Uiteindelijk hebben we hetzelfde doel voor ogen: een tevreden klant."

