



‘Beoordeling leidt tot beter

Het succes van de bloembollenexport is voor een belangrijk deel afhankelijk van de kwaliteit van het product. Hoe borg je die kwaliteit en – beter nog – hoe zorg je ervoor dat je samen met je toeleveranciers blijft werken aan de groei daarvan? Exportbedrijf De Ree Holland B.V. voerde hiertoe de leveranciersbeoordeling in. ‘Wij werken samen met kwekers die hun zaken op orde hebben.’

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

De Ree Holland B.V. is per jaar goed voor de export van zo’n 500 miljoen bloembollen: 300 miljoen in de zomermaanden en nog eens 200 miljoen in de winter. Een belangrijk aandeel is weggelegd voor tulp, maar ook alle andere bolgewassen maken deel uit van het pakket. “Wij exporteren zo’n tweeduizend soorten bloembollen en vaste planten naar landen op het noordelijk halfrond. Hoewel de droogverkoopbranche al jaren kampt met teruglopende omzetcijfers, is directeur Jørgen de Ree niet ontevreden. “Het gaat allemaal niet vanzelf, maar als je goede afspraken maakt met kwekers en je zaken intern goed op orde hebt – van het eerste contact met de klant tot en met certificering en logistiek – is dit nog altijd een interessante markt. We noemen dat total quality management. Dat betekent vooral: heel goed je best doen en ervoor zorgen dat je het juiste product, met de juiste kwaliteit, op het juiste moment op de juiste plek aflevert.”

TOP HONDERD

De Ree werkt met een bestand van vierhonderd kwekers. “Daarvan is de top honderd de belangrijkste groep.” Die top honderd komt tot stand aan de hand van de toeleveranciersbe-

oordeling die het exportbedrijf zelf heeft ontwikkeld. “Wij beoordelen de kwekers aan de hand van een aantal criteria: de kwaliteit van het product, de leveringsbetrouwbaarheid, het service level – dus melden ze het bijvoorbeeld op tijd als ze niet de bestelde aantallen kunnen leveren –, de administratie en de kwaliteitszorg. Per onderdeel krijgen de kwekers een cijfer en daar rolt onder de eindstreep een totaalcijfer uit. Alle kwekers die een 8 of hoger scoren, benaderen we met bestellingen voor de voorinkoop: bij die kwekers zijn we verzekerd van de kwaliteit die wij wensen. Wij werken samen met kwekers die hun zaken op orde hebben.”

.....

‘Alle kwekers die een 8 of hoger scoren, benaderen we met bestellingen voor de voorinkoop’

.....

Aan het einde van het seizoen organiseert De Ree kwekersgesprekken. “Dan nemen we samen de toeleveranciersbeoordeling door, bespreken we wat goed ging en wat beter kan

en kan de kweker aandachtspunten aansnijden. Het doel van die gesprekken is om tot betere afstemming te komen tussen onze klanten en onze leveranciers, en om de logistiek te optimaliseren.” De kweker ontvangt elk jaar de beoordeling van zijn eigen prestaties. “Zo kan hij de ontwikkeling door de jaren heen zien en daar zijn plan op trekken.” Deze aanpak blijkt goed te werken. “Sinds we zo werken, is onze kwaliteit sterk omhoog gegaan.”

Behalve de kwaliteit van het product, is ook de logistiek in toenemende mate van belang. “Onze klanten willen de producten steeds vaker juist in time geleverd hebben: dus pas op het moment dat ze ze nodig hebben. Als exporteur kunnen wij de voorraadfunctie op ons nemen, maar wij gebruiken die ruimte liever voor verpakkingsmachines zodat we meer productiecapaciteit hebben en meer omzet kunnen draaien: daar zijn onze toeleveranciers ook bij gebaat. Dus veel liever hebben wij dat de kweker zijn product pas levert als wij het nodig hebben. Ter illustratie: we laten ook niet al het verpakkingskarton in een keer afleveren: dan staat ons magazijn vol en kan er geen bol meer in. Daar moet je slim mee omgaan.”

ONLINE PLANNEN

Als het seizoen eenmaal draait, verloopt de levering van bollen nogal eens wat ongelijkmatig. “Zo komt er uren niks en opeens komt alles tegelijk.” Om ervoor te zorgen dat de aflevering van het product optimaal verloopt, start De Ree deze zomer met een test waaraan drie kwekers en transportbedrijf Van Dooren meewerken. “Kwekers kunnen online zien wanneer welk dock beschikbaar is om te lossen. Vervolgens kunnen ze hun eigen levering inboeken via een online planbord. Dat voorkomt wachttijden en – nog erger – een logistiek infarct, en versoepelt het logistieke proces voor ons en voor de kweker. Wij kunnen hierdoor onze personele bezetting beter inplannen en de verwerking gaat dan veel geleidelijker. Als dit goed werkt, gaan we het systeem verder uitrollen naar de overige kwekers en het de komende jaren ver-



e kwaliteit'

der verfijnen." Jørgen benadrukt nog eens dat het exportbedrijf zich op zijn beurt ook aan strikte logistieke voorwaarden moet houden richting de afnemer. "De retail hanteert strikte normen: wij ontvangen een tijdstip waarop we mogen afleveren en hebben dan een kwartier de tijd om uit te laden. Komen we te laat, dan moeten we aan het einde van de dag terugkomen of een nieuwe afspraak maken. Deze ontwikkeling is al een tijdje gaande in de markt, en om daar optimaal op te kunnen inspelen, zullen we zelf ook stappen moeten zetten. Automatisering gaat daarbij een steeds belangrijkere rol spelen."

De laatste jaren zijn ook de fytosanitaire eisen steeds strenger geworden. "Nu vindt de keuring nog plaats bij ons op het bedrijf, maar wij zijn er een groot voorstander van dat dit al gebeurt bij de kweker. Een kweker levert zijn bollen meestal aan diverse exporteurs, dan is het wel zo efficiënt om alle partijen op de kwekerij te laten keuren: dan hoeft het maar een keer in plaats van pakweg tien keer bij tien verschillende exporteurs. Vervolgens kan de kweker zijn partijen gekeurd voor een bepaald land bij ons aanleveren. Daarmee kunnen we samen de keten optimaliseren." Wat vooral verstorend is voor het proces is het

afschrijven van partijen, vindt Jørgen. "Volgens het handelsreglement mogen kwekers zelfs op de dag van levering nog laten weten dat ze niet aan de afspraken kunnen voldoen. Dat levert bij ons een onvoldoende op de beoordeling op en daarmee zak je flink weg op de lijst van voorkeursleveranciers. Natuurlijk is de natuur grillig, daar hebben wij alle begrip voor, maar geef ons ook de gelegenheid om tijdig bij te sturen. Je moet je gewoon aan de afspraken op het koopbriefje houden. Want realiseer je goed: de retail hanteert een zero tolerance beleid, zij hebben geen boodschap aan onze problemen, dan gaan ze liever naar een ander."

