

‘Samenwerking vraagt flexi

Na de zomerserie over exportbedrijven, volgt nu een serie waar- bij we inzoomen op de exportbedrijven die hun piek in de win- termaanden beleven. Stoop Flowerbulbs Holland bijt het spits af. Dit exportbedrijf kent een bijzondere constructie, in die zin dat het eigendom is van drie kwekersverenigingen: Glaco, Hori- zon en Everglad. BloembollenVisie sprak met directeur Kees van der Plas over de werkwijze van het Waarlandse exportbedrijf.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Stoop Flowerbulbs Holland is specialist in gladiolen. Dit is ingegeven door de drie eigenaren van het exportbedrijf, de kwekersverenigingen Glaco, Horizon en Everglad die zich elk toespitsen op het kweken van gladiolen. Voor een optimale afzet van hun produc- ten in de markt namen zij in 1998 het exportbe- drijf over, waarvan Kees van der Plas inmiddels 10 jaar directeur is. Het bedrijf biedt ruimte aan zo'n dertien arbeidsplaatsen. De werkzaam- heden lopen het hele jaar door, maar de piek ligt wel in de wintermaanden, als er grote aantallen bollen aan klanten in zo'n zestig landen moe- ten worden geleverd. "In een paar maanden tijd gaan er dan heel wat bollen van de dam af", stelt Kees. "Het accent ligt op de broeierijhan- del, ons product wordt gebruikt voor de bloem- productie."

BEGELEIDING

Stoop maakt er al jaren een goede gewoonte van om de levering van het product gepaard te laten gaan met een stuk advies en begelei- ding. "Als je goede begeleiding biedt aan broei- ers, gaat de verkoop vanzelf." De ervaring leert

dat het zonder de juiste begeleiding nogal eens mis gaat met de broei van gladiolen, zeker bij de introductie van nieuwe soorten. "In ande- re landen heb je te maken met een ander kli- maat, andere grondsoorten, kortom: andere omstandigheden. Om dan een goed product te telen, vraagt de nodige kennis en die is niet altijd aanwezig bij buitenlandse kwekers. Wij zijn er erg bij gebaat dat onze afnemers goede rendementen behalen, dus daar investeren wij graag in." Kees is dan ook veel op reis om klan- ten te bezoeken. "Gemiddeld maak ik twee rei- zen per maand."

.....

‘Je hebt met een
natuurproduct te maken,
het zijn geen spijkers die we
leveren’

.....

Over de werkwijze met de kwekersverenigin- gen vertelt Kees: "De kwekersverenigingen maken hun eigen teeltprogramma en laten aan

ons weten hoeveel ze per soort kunnen leve- ren. Vanuit onze contacten met de markt en de resultaten van voorgaande jaren, kunnen wij aangeven waar vooral vraag naar is: welke kwa- liteit wordt gevraagd, welke tendensen signale- ren we, waar is behoefte aan en waaraan juist niet? Van sommige soorten willen we graag meer bollen ontvangen, naar andere soorten is minder vraag. Zo komen we tot overeenstem- ming. We hebben eigenlijk voortdurend over- leg, spreken elkaar regelmatig." Dat de kwekers- verenigingen in feite ook elkaars concurrenten zijn, is volgens Kees alleen maar goed. "Dat houdt iedereen scherp, je moet allemaal vech- ten voor je eigen hachie." Wat de kwekersver- enigingen niet kunnen leveren, koopt Stoop in bij andere kwekers.

SCHUIVEN

Gedurende het seizoen is er regelmatig overleg over de leveranties. "Kwekers willen de bollen die klaar zijn het liefst kwijt, ook met het oog op de ruimte in de schuur. Bij ons is de ruim- te echter ook niet ongelimiteerd, dus dat stem- men we continu af. Wij hebben het liefst dat kwekers leveren wat wij op dat moment nodig hebben. Zo moet deze week alle handel voor Japan de deur uit. Zij willen voor de kerst hun bollen in de container hebben, zodat ze in het begin van het nieuwe jaar kunnen inpakken en de bollen half februari in de winkels kunnen lig- gen. Het is altijd even spannend of dat lukt. In een container zitten soms zo'n twintig tot der- tig soorten en de orders moeten wel compleet zijn. Je hebt met een natuurproduct te maken, het zijn geen spijkers die we leveren, dus soms lukt het niet om alle soorten en aantallen com- plect te krijgen. Dan moeten we gaan schuiven met orders." Daar zal de afnemer niet altijd blij mee zijn. "Dat is een kwestie van goed uitleg- gen, dan snapt hij het wel. Als het niet haalbaar is, dan is dat zo. Als daar niet in alle redelijkheid over te praten valt, kunnen we niet met elkaar



biliteit van alle partijen'

werken. Samenwerking vraagt flexibiliteit van alle partijen, dus ook van onze afnemers. Voor vaste relaties is het echter nog nooit een probleem geweest." Vorig jaar had Kees veel uit te leggen aan zijn klanten. "Het was een laat seizoen dus dat werd een puinhoop. Uiteindelijk is dat voor iedereen heel vervelend, en dan kun je niks anders doen dan het zo goed mogelijk oplossen."

Dit seizoen loopt het allemaal een stuk vlotter. "Nu hebben we juist een vroeg seizoen, dus we liggen lekker op schema. We hadden geen overschotten van het vorige seizoen, dus we zijn nu volop nieuwe oogst aan het verkopen." Na een jarenlange krimp van het areaal, lijkt de prijsvorming van gladiool nu redelijk stabiel. "Voor de toekomst van gladiool is het belangrijk dat we nieuwe markten weten aan te boren. In Italië hebben we bijvoorbeeld niks meer te zoeken, de groei ligt vooral in de nog onontgonnen delen van de wereld." Daar steekt Kees tijdens zijn reizen de nodige tijd in. "Dat is een kwestie van veel lobbyen, relaties aanknopen,... het kan wel tien jaar duren voordat daar iets uitrolt." Ondertussen moet er ook in Nederland blijvend worden geïnvesteerd om efficiënter en energiezuiniger te kunnen werken. "Die kosten drukken op de marges, dus daar valt nog winst te behalen."

KWETSBAAR

Na de piek van het uitleveren in de wintermaanden, lopen de naleveringen nog het hele jaar door. "Alles moet worden verkocht." Intussen komen dan ook de orders voor het nieuwe seizoen alweer binnen. "Grote klanten weten vaak in januari – februari al welke aantallen ze in het nieuwe seizoen geleverd willen hebben. De bevestiging komt dan in de loop van het seizoen." Daarbij is er ook steeds afstemming met de kwekersverenigingen. "De in- en verkoop is een continu proces van overleg en afstemming met aan de ene kant onze toeleveranciers en



Kees van der Plas: 'Irritaties horen erbij, dan heb je weer eens wat om over te praten'

aan de andere kant onze afnemers." Kees wijst daarbij nog op de verantwoordelijkheid die bij kwekers ligt om een schoon product te leveren. "De kwekerij moet aan steeds strengere fytosanitaire eisen voldoen en ook de administratie goed op orde hebben: dat is inmiddels een zwaardere taak geworden dan het telen van bollen. Daar hebben wij ook mee te

maken: als het bij de kweker mis gaat, kunnen wij onze klanten niet beleveren. Dat maakt ons kwetsbaar." Kees is tevreden over de samenwerking met de kwekers. "Natuurlijk zijn er wel eens irritaties, maar dat hoort erbij. Dan heb je weer eens wat om over te praten. Ook hierbij geldt: als iedereen zich flexibel opstelt en voor het beste resultaat gaat, kom je er altijd wel uit."

