

Komkommerteler René Welles neemt verkoop in eigen hand

‘Onze retail- en groothandelsklanten vragen nu al om meer’



René en Cora Welles: “We vinden het vreemd dat je het kostenplaatje tot in detail in beeld hebt, maar geen enkele voorspelling kunt doen over de inkomsten. Daar wilden we vanaf.”

Na jarenlang verbonden te zijn geweest aan afzetorganisatie ZON en telersvereniging Kompany (voorheen Komosa) namen de komkommertelers René en Cora Welles uit Grubbenvorst de verkoop van hun product vorig jaar in eigen hand. Beter voorspelbare verkoopprijzen vormden het voornaamste motief. Tot nu toe is het een goede zet gebleken.

René en Cora Welles hebben 9 ha komkommers, verdeeld over twee locaties in Grubbenvorst en America. Eén van de vier kassen heeft groeilicht en is toegerust voor de hogedraadteelt.

Na zijn opleiding aan de HAS in Den Bosch begon Welles zijn carrière in 1994 in een commerciële functie bij Groenteveiling Westland in Poeldijk, die korte tijd later opging in respectievelijk ZWN en The Greenery. In 1997 stapte hij in

het bedrijf van zijn ouders. “Mijn ervaring in de veilingwereld maakte het misschien wat eenvoudiger om de stap naar eigen verkoop te zetten”, meent de Limburger. “Het liep best goed via Kompany, maar er was één aspect dat ons niet goed beviel.”

Dat ene aspect was de terugkerende onzekerheid over de weekprijzen. Elke maandag moest de teler zijn prijzen afgeven, om vervolgens af te wachten

Vervolg op
pagina 8 >

wat het tegenbod van de handel zou worden. Dat was maar zelden wat hij er voor vroeg. "We werden een beetje moe van die spiraal en een andere werkwijze was niet bespreekbaar. Ik vind het vreemd dat je het kostenplaatje tot in detail in beeld hebt, maar geen enkele voorspelling kunt doen over de inkomsten. Daar wilden we vanaf."

Continu vers aanbod

Om de mogelijkheden voor eigen verkoop te verkennen, benaderde Welles enkele handelshuizen en inkopers van supermarktketens. Een aantal partijen wilde daar graag over praten en kwam langs voor een nadere kennismaking. Naast het behoorlijke productvolume dat Welles met 9 ha teelt realiseert, was er meer dat de inkopers aansprak. Door rechtstreeks te leveren kon hij maximale versheid garanderen. Bovendien bood de bedrijfsopzet mogelijkheden voor maatwerk en jaarrond continuïteit.

"Onze kassen zijn apart te sturen", licht de ondernemer toe. "Als we vroegtijdig afspraken maken, kan ik het teeltschema afstemmen op de wensen van afnemers. We werken met één ras dat zowel ons als de afnemers aanspreekt.

In combinatie met de gespreide plantdata geeft dat een zeer uniform kwaliteitsproduct."

Productkwaliteit

Het telerspaar vond gehoor voor hun verhaal en eind 2014 werden de eerste contracten ondertekend. Voor Welles' afnemers is gegarandeerde beschikbaarheid van een uniform kwaliteitsproduct erg belangrijk. De komkommerteler hechtte er op zijn beurt aan om met vaste prijzen te werken. "Daar hadden ze geen bezwaar tegen", zegt de Limburger. "Sterker nog, ze vonden dat eigenlijk wel een pre. Wat ik inkopers in die periode meerdere keren hoorde zeggen, was dat Nederlandse afzetorganisaties de beste productkwaliteit in huis hebben, maar de slechtste service bieden. Om die reden kijken ze ieder najaar uit naar het moment dat Spanje weer in beeld komt. Daar kunnen ze veel prettiger zaken mee doen."

Hoewel het de teler pijn doet dergelijke geluiden te horen, doet hij daar nu zijn voordeel mee. "Bij mij worden inkopers niet geconfronteerd met palleten koeltoeslagen en over gezeur van mijn kant heb ik ze ook nog niet horen klagen."

Drie bestemmingen

Welles had een duidelijk beeld van de markten waarop hij zich wilde richten: Nederland, het Verenigd Koninkrijk en in mindere mate Duitsland. De doelstelling om minimaal één Nederlandse supermarktketen rechtstreeks te beleveren, werd vrijwel direct gerealiseerd.

"Voor de kleinere maten mik ik op het Verenigd Koninkrijk, omdat daar in die markt meer vraag naar is", zegt de ondernemer over zijn strategie. "Het is ook een veeleisende markt. Op verzoek van de exporteur die mijn producten daar afzet, zijn we nu bezig om ons volledig voor de Britse markt te laten certificeren. Hij heeft aangegeven dat er nog meer deuren open zullen gaan zodra we voor dat examen zijn geslaagd."

Duitsland is volgens Welles een pure prijsmarkt, die voor hem minder interessant is. Omwille van risicospreiding en klantenbinding zet hij daar toch nog 20% van zijn volume af.

Voor de uiterlijk minderwaardige, maar overigens uitstekende kromme komkommers werkt het bedrijf samen met Kromkommer, het gedreven collectief dat met succes de strijd is aangegaan tegen voedselverspilling. Dit



Door de bedrijfsopzet en areaal kan Welles jaarrond wekelijks verse komkommers leveren.



René Welles: “We zijn nu bezig om ons volledig voor de Britse markt te laten certificeren. Dan zullen daar nog meer deuren open gaan.”

succes is Welles' Nederlandse retailklant niet ontgaan en ook daar liggen de kromme jongens nu in het schap. “We krijgen er niet meer voor betaald dan andere telers, maar het brengt de retailer extra marge en het is goed voor de klantenbinding”, merkt de ondernemer op.

Groeipotentie

Binnenkort moeten er opnieuw een paar stevige knopen worden doorgemaakt. De handelsrelatie voor Duitsland wil namelijk graag naar een groter volume toe. De teler: “Onze klanten vragen nu al om meer. De Nederlandse retailer heeft dat ook aangegeven en er liggen groeikansen op de Britse markt. We zitten dus met een luxe probleem.”

Uitbreidingsplannen voor hun eigen bedrijf hebben René en Cora Welles niet, dus er is een andere oplossing nodig. “We zijn er nog niet uit, maar het antwoord moet binnen afzienbare tijd komen”, aldus de komkommerteler. “Samenwerking met één of enkele col-

lega's ligt misschien nog het meest voor de hand. Wat we beslist niet willen, is een nieuwe telersvereniging. De regie blijft in eigen hand.”

Grip op inkomstenkant

Om de verkoop in goede banen te leiden en de dagelijkse contacten met de drie grote afnemers te onderhouden, heeft het bedrijf in de persoon van Anneke van Horick een full time verkoopmedewerker. “Mijn kracht ligt in de teelt en Cora is sterk in administratie, organisatie en automatisering”, licht René toe. “Anneke is goed in verkopen. Evalueren en het opstellen van de contracten doen we samen, mede vanwege de noodzaak om acties goed in te plannen.”

René en Cora Welles hebben nog geen seconde spijt gehad van hun besluit om de verkoop in eigen hand te nemen. Heeft dit ook tot een hogere marge geleid? Welles: “Ik heb geen idee en eerlijk gezegd boeit het me niet. Onze doelstelling was om meer grip te

krijgen op de inkomstenkant. Dat is gelukt en het bevalt ons uitstekend.”

Open en eerlijk zijn

Volgens de teler staan zijn afnemers open voor nieuwe ideeën. Van het product hebben zij minder kennis, dus op dat vlak ligt er voor hem een leuke uitdaging. “Wat voorop staat, is dat we elkaar vanuit onze eigen kracht aan een goed resultaat kunnen helpen. Daarbij moet je altijd open en eerlijk zijn, ook als het eens tegenzit. Dit jaar hadden we een vervelend teeltprobleem en moesten we in één kas opnieuw planten. Dat had natuurlijk gevolgen voor het productieplaatje. We hebben direct aan de bel getrokken bij onze afnemers en zijn er in goed overleg uitgekomen. Verder doen we gewoon iedere dag ons best om te excelleren. Onze naam is ons merk en we investeren daarom bewust in de medewerkers. Zij moeten onze naam hoog houden.”

‘Ideale beurs om te netwerken’

Een bezoek aan de Tuinbouw Relatiedagen Venray is voor René Welles een terugkerend gegeven. “Voor onze eigen afzet is het niet direct interessant, maar het is een ideale beurs om te netwerken”, zegt de Noordlimburger. “Het is kleinschalig en er is alle ruimte om in informele sfeer bij te praten over de teelt en nieuwe ontwikkelingen. Ik ben dus zeker van de partij en wil ook minimaal één symposium bezoeken.”

Samenvatting

Uit onvrede over de structurele onzekerheid over de prijsvorming heeft komkommertelerij Welles de verkoop in eigen hand genomen. Nu levert het bedrijf voor vaste prijzen komkommers aan een Nederlandse supermarktketen en aan twee handelshuizen die de Britse en Duitse markt bedienen. Op verzoek van zijn klanten wordt de samenwerking volgend jaar uitgebreid.