



We gaan pas samenwerken als er urgentie is

Negende Boom in Business-kerstdiner over *Samenwerken in de keten*

Een kerstdiner met als thema 'Samenwerken in de keten' is hoogst actueel in een tijd dat de bomen bijna tot in de hemel lijken te groeien. Als je in je eentje de kost goed kunt verdienen, is de noodzaak tot samenwerken misschien wat minder urgent. Maar één ding is zeker: deze hoogconjunctuur voor kwekers blijft niet bestaan.

Auteur: Hein van Iersel





 Ank van Lier  NFO Fruitteelt



 Christiaan Kersten  DE FRUITHOF



 Dennis van Willegen  Arie Bouman Tuinplanten



 Paul van Kempen  ICL



 John Steenbakkers  Delphy



 Dirk Bouman  Arie Bouman Tuinplanten

**TRADITIE**

Het is een mooie traditie dat Boom in Business voor de laatste uitgave van het jaar een kerstdiner organiseert waarbij een selecte groep kwekers en leveranciers uit de sector kan aanschuiven. Op 12 december vond bij Arie Bouman Tuinplanten de negende editie van dit diner plaats. Het thema dit jaar: 'Samenwerken in de keten'. Zeventien kwekers en leveranciers discussieerden en dineerden na een korte rondleiding door ceo Dirk Bouman over het indrukwekkende bedrijf van Arie Bouman Tuinplanten. Een noviteit die Bouman bij deze gelegenheid deelt, is de introductie van een nieuw heesterconcept genaamd *First Editions*, met onder andere een bontbladige *Hortensia*. Bouman werkt op dit gebied samen met een aantal Amerikaanse breedsters.

Ik open de discussieavond met de stelling: *Ketensamenwerking remt innovatie*. Dennis van Willegen van Arie Bouman Tuinplanten reageert daar meteen op met de uitspraak: 'Alleen ga je sneller, samen kom je verder'. Traditioneel is dit natuurlijk de strijdkreet van brancheorganisaties als de LTO, die bij het diner aanwezig is in de persoon van Jan van Leeuwen. Eigenlijk is met deze slogan heel veel gezegd als het over samenwerken gaat. Er is simpelweg geen beste methode. Welke manier je kiest voor innovatie, is afhankelijk van het type ondernemer, maar vooral ook de businesscase waarvoor jouw innovatie bedoeld is. Soms wil je een korte klap

maken. Dan is samenwerken te complex en te omslachtig. Anno 2019 zijn veel innovaties gericht op het stroomlijnen van processen en delen van informatie via ICT. In principe kun je dat als individueel bedrijf nooit alleen. Het gaat immers om het delen van informatie over verschillende schakels in de waardeketen. Daar zijn altijd meerdere bedrijven in de handelsketen bij betrokken. Dirk Bouman heeft tijdens de rondleiding al verteld hoe zijn bedrijf samenwerkt met retailers en met kwekers. Arie Bouman Tuinplanten neemt daar steeds nadrukkelijker de rol van ketenregisseur op zich, bijna zelfs als een soort manager van de tuinplantenafdeling van zijn klanten. Het bedrijf stelt zich niet langer op als de ouderwetse handelaar die passief wacht op nieuwe orders en deze dan zo snel en correct mogelijk probeert af te leveren, maar is eigenlijk een soort schapmanager voor de retailers. Samen met de retailers wordt een programma opgesteld, dat ervoor moet zorgen dat de retailer in kwestie het hele seizoen omzet heeft en een aantrekkelijke winkel. Volgens Dirk Bouman is het voor een individuele tuincentrummanager bijna onmogelijk om het hele jaar door te zorgen voor goede en visueel aantrekkelijke handel in de winkel op het juiste moment.

Productschap

John Steenbakkers van Delphy herinnert de aanwezigen even aan de oude situatie, waarbij iedere ondernemer verplicht geld moest ophoesten voor onderzoek. Dit geld werd vooral ingezet voor onderzoek door Wageningen. Die situatie ligt helemaal achter ons en zal

KERSTDINER

waarschijnlijk nooit meer terugkomen. De laatste jaren is er een aantal initiatieven ontstaan waarbij clubs ondernemers samen de promotie van een bepaalde productgroep op zich nemen. Hans van Hage is biologisch rozenkweker bij het bedrijf De Bierkreek. Net als Arie Bouman Tuinplanten is hij betrokken bij het initiatief *Roses4Gardens*. Niet alleen rozenkwekers hebben zich zo verenigd; dit geldt ook voor vastplantenkwekers in de vorm van het initiatief *Perennial Power*. Dennis van Willigen ziet er allemaal niet zoveel heil in en dat lijkt, heel voorzichtig, de conclusie van meerdere aanwezigen, hoe sympathiek dit soort samenwerkingsverbanden ook is. Het blijft allemaal gekriebel in de marge en richt zich alleen op de promotie van een bepaalde productgroep. Peter van Rijssen is van Plantipp. Zijn business is het positioneren van nieuwe cultivars samen met kwekers en veredelaars. Hij vertelt over de moeite die hij gedaan heeft om een nieuw snackappeltje op de markt te brengen. Van Rijssen kreeg de handen daarvoor niet op elkaar, omdat de handel conservatief en voorzichtig zou zijn. Omdat er in de boomkwekerij geen allesomvattend afzetkanaal is zoals de veiling in de fruitsector of de corporatie in de melksector, worden innovaties veel sneller opgepikt en uitgetest. Dirk Bouman herkent dat. Volgens hem zorgt een veiling ervoor dat (bijna) iedere innovatie zorgvuldig de nek wordt omgedraaid door het voorzichtige denken en handelen van die veiling.

Fruit

Het forum wordt ook bijgewoond door het vakblad NFO Fruitteelt, in de persoon van redacteur Ank van Lier. We vragen haar wat het grootste verschil is tussen de fruitteelt en

AANWEZIGEN

Rozenkwekerij De Bierkreek, Hans van Hage
Arie Bouman Tuinplanten, Dirk Bouman
Arie Bouman Tuinplanten, Dennis van Willegen
Arie Bouman Tuinplanten, Marco Schrijvers
MPS, Raymond Scheepens
Telermat, Jeroen Fase
Vromans Kwekerijen, Ad Vromans
Plantipp, Peter van Rijssen
LTO, Jan van Leeuwen
Boom in Business, Hein van Iersel
NFO Fruitteelt, Ank van Lier
Christiaan Kersten, DE FRUITHOF
Delphy, John Steenbakkers
ICL, Paul van Kempen
Boomkwekerij de Liesvelden, Teunis Versteeg





 Hans van Hage  Rozenkwekerij De Bierkreek



 Raymond Scheepens  MPS



 Teunis Versteeg  Boomkwekerij de Liesvelden



 Hein van Iersel  Boom in Business



 Jeroen Fase  Telermaat



 Marco Schrijvers  Arie Bouman Tuinplanten

de boomkwekerij. Volgens Van Lier is de fruitteelt veel beter in staat om met één mond te spreken en zich als één sector te presenteren. Dat beeld wordt enigszins pijnlijk herkend door het overgrote deel van de andere dinergasten. Als *excuus* wordt daarbij vermeld dat de boomkwekerij veel diverser is dan de fruitteeltsector. Dat klopt, maar ook weer slechts ten dele. Bijna alle Nederlandse boomkwekers zijn bezig met het vergroenen van de stad; er zijn dus gezamenlijke thema's. Thema's ook die met het oog op de klimaatcrisis steeds actueler en steeds urgenter worden.

Volgens Jan van Leeuwen is het glas vooral halfvol als het gaat om samenwerken. Hij wijst op de samenwerkende rozen- en vasteplantenkwekers en op het werk dat LTO doet rondom gewasbescherming en andere vormen van belangenbehartiging. Maar ook de explosieve groei van Varb is – aldus Van Leeuwen – een signaal dat er volop wordt samengewerkt in de boomkwekerij.

Ad Vromans weet de discussie in een verfrissend perspectief te plaatsen. 'Je gaat pas samenwerken als er geld te verdienen is.' Volgens Vromans is er op dit moment niet zo'n enorme drang om intensief samen te werken. Ondernemers verdienen hun geld toch wel in de hedendaagse markt. Als er dan toch wordt samengewerkt, is het volgens Vromans belangrijk dat dit op basis van wederzijds respect gebeurt. Teunis Versteeg van Boomkwekerij

De Liesvelden sluit zich hier voor de volle honderd procent bij aan. Boomkwekers hebben in het algemeen heel ander DNA dan andere ondernemers in de agrarische sector. Waar een melkveehouder alleen maar rekening heeft te houden met de corporatie die zijn melk afneemt en een fruitteler met de veiling, kan een boomkweker zijn eigen mix van afnemers samenstellen.

Pijn delen

John Steenbakkers is van Delphy en verbaast zich over de vaak weinig professionele manier waarop er wordt samengewerkt. Als je samenwerkt, kan dat naar zijn mening alleen succesvol zijn als je allebei investeert in die samenwerking. Het kan volgens Steenbakkers niet zo zijn dat jij als kweker eenzijdig moet investeren en het risico mag lopen, maar dat jouw afnemer als hem dat uitkomt de order kan afbestellen. Dennis van Willigen van Arie Bouman Tuinplanten is het daarmee eens en ziet dat deze situatie inmiddels redelijk gebruikelijk is. 'In de huidige markt is dat eigenlijk een must. Anders krijg je geen boomkwekers meer bereid om een bepaalde productie op te starten.' Steenbakkers: 'Mooi dat jullie dat doen, maar volgens mij is dit nog steeds een uitzondering. De boomkwekerijsector is op dit gebied sowieso een uitzondering. Als je dit vertelt aan iemand in de levensmiddelenbranche, verklaart die jou voor gek.' Paul van Kempen van ICL herkent dit als geen ander, mede door zijn verleden in de boomkwekerij. Van Kempen: 'Dat

wordt dan verkocht als kwekersrisico. Onzin; samenwerken betekent dat je de winst mag delen, maar ook dat je de pijn moet delen als het onverhoopt wat minder gaat.'

Ad Vromans zit in de handel en productie van grote heesters en coniferen en heeft 300 tot 400 klanten door heel Europa. Hij herkent het beeld dat Steenbakkers schetst. Dat is voor hem exact de reden dat hij geen producties voor klanten opzet; alles gaat weg als standaardproduct.

LCA-meting

Raymond Scheepens is van MPS en in die hoedanigheid verantwoordelijk voor certificatieschema's zoals Global Gap. Volgens Scheepens kan de sector nog veel leren van andere agrarische sectoren als het gaat om samenwerken. Scheepens beschrijft een project waarbij hij op dit moment betrokken is. Samen met Royal Lemkes en een aantal kamerplantenkwekers is hij bezig met een project waarbij de complete LCA van een product wordt bepaald. Volgens Scheepens zal dit soort zaken in de toekomst steeds belangrijker worden en gaan retailers en afnemers hier in steeds grotere mate om vragen. Scheepens denkt dat kwekers sowieso veel kunnen leren van de groente- en fruitsector.

Gezonde rem

Het is onvermijdelijk dat in een discussie over samenwerken ook het thema personeel om de hoek komt kijken. Uiteindelijk hangt de kwaliteit eerst en vooral af van de kwaliteit van de medewerkers. Ad Vromans heeft – ongeveer als enige – geen problemen met de aanwas van getalenteerd middenkader. Bij hem zit het probleem eerder in de hoeveelheid handjes. De meeste aanwezige ondernemers zien het tegengestelde probleem: te weinig middenkader. Een beeld dat bevestigd wordt door John Steenbakkers van Delphy. Hij ziet dat overigens niet zozeer als een probleem, maar eerder als iets positiefs: een gezonde rem op de groei van bedrijven. Ad Vromans ziet het donkerder in: hij ziet bedrijven die 80 tot 100 hectare planten hebben klaarstaan, maar eenvoudiger geen mensen hebben om ze uit de grond te halen.



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/31798/we-gaan-pas-samenwerken-als-er-urgentie-is