Peter, Wim, Martin en Henry werken samen

PRIJS, KWALITEIT, BEREIKBAARHEID, KENNIS ÉN PERSOONLIJKE KLIK
Waarom gaat een kweker graag in zee met de ene leverancier, maar liever niet met een ander? Wat vindt hij belangrijk als het op samenwerking aankomt? Het is vaak een combinatie van factoren, blijkt uit een gesprek met directielid Henry Duijvestijn en hoofd Phalaenopsisteelt Martin van Dijk van Levoplant, een toonaangevende kweker van (vooral) Phalaenopsis en Cordyline australis in Honselersdijk. Horticoop verkoopmanager Peter Tas en rayonvertegenwoordiger Wim Veninga luisteren en reageren.

Levoplant is sinds enkele jaren een goede klant van Horticoop. De kwekerij betrekt substraat van Horticoop (via Slingerland Potgrond), maar ook een groot aantal bedrijfsbenodigdheden. Dat loopt uiteen van gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen tot kantinebenodigdheden, aldus Henry Duijvestijn. Hij verwacht van een leverancier dat hij voldoende kennis in huis heeft van de producten en diensten die hij aanbiedt. Maar ook prijs vindt hij belangrijk: 'Je kunt bij alle supermarkten dezelfde pot Calvé pindakaas halen. Zo is het ook met een aantal bedrijfsbenodigdheden. De daarmee gepaard gaande schaalvergroting zorgt ervoor dat het nieuwe Horticoop een sterkere inkooppartij is geworden. Wij profiteren daar ook van.'
Verkoopmanager Peter Tas voegt eraan toe: 'Het is onze taak om die grotere schaal optimaal in te zetten bij het maken van afspraken met onze leveranciers.'

BEREIKBAARHEID Goede samenwerking komt wat Duijvestijn betreft ook aan op service en bereikbaarheid. 'Als er vandaag wat kapot gaat in de kas, wil je dat graag zo snel mogelijk repareren. Dan is het prettig als er een vestiging in de buurt is waar je direct materialen en middelen kunt halen.' Peter Tas: 'Horticoop heeft met het oog daarop een groot aantal afhaallocaties dichtbij kwekers. Daar zijn de meeste artikelen op voorraad. Ons uitgangspunt is: waar glastuinbouw zit, zit Horticoop. En wat betreft de levering van goederen. Wij hanteren daarbij als motto: wij leveren vandaag voor morgen.'

GOED ADVIES Martin van Dijk is als hoofd verantwoordelijk voor alle teelttechnische zaken rondom de Phalaenopsisteelt bij Levoplant. Voor een optimale teelt is het in huis hebben en halen van kennis volgens hem ontzettend belangrijk: 'Een goed advies is goud waard en kan je veel geld opleveren. Dus hier speelt geld een veel minder belangrijke rol. Wij hebben zelf natuurlijk de nodige kennis. Maar we hebben altijd behoefte aan goede sparringpartners, mensen met verstand van zaken die met je meedenken om problemen op te lossen en zaken te verbeteren. Het is ook niet mogelijk overal van op de hoogte te zijn. De situatie rond gewasbescherming verandert bijvoorbeeld zo snel, dat kun je nauwelijks bijhouden. Wim Veninga beaamt dat: 'Opgebruikstermijnen veranderen voortdurend. Middelen worden verboden, of het gebruik wordt beperkt tot bepaalde teelten of onder bepaalde omstandigheden. Enkele Horticoop-medewerkers hebben wekelijks contact met alle leveranciers om de actuele stand van zaken te horen. Iedere vrijdag verschijnt er intern een speciale nieuwsbrief, zodat alle specialisten precies op de hoogte zijn van de laatste stand van zaken op gewasbeschermingsgebied.' Peter Tas: 'Door de fusie hebben we in algemene zin meer en bredere kennis en expertise in huis.'

SPEURTOCHT De afgelopen maanden heeft Levoplant samen met Horticoop / Slingerland Potgrond een intensieve speurtocht gehouden naar een nieuw type substraat, aldus Martin Van Dijk: 'We zijn enkele jaren geleden overgestapt op een mengsel van bark en speciale turfbrokjes uit Ierland. Daar waren we zeer tevreden over. Maar door twee natte seizoenen, kon er twee keer geen veen geoogst worden. Slingerland Potgrond kan hierdoor niet meer beschikken over het gewenste turfbrokje. Samen met Cock van der Spek van Slingerland Potgrond zijn we intensief gaan zoeken naar een geschikt alternatief. Dat hebben we uiteindelijk ook gevonden. Die samenwerking verliep over het algemeen heel goed. Slingerland Potgrond heeft gewoon verstand van zaken. Bovendien klikt het ook heel goed met Cock. Dat bevordert de samenwerking enorm'. Wim Veninga: 'Vaak klikt het heel goed, maar het kan voorkomen dat de klik ontbreekt in sommige zakenrelaties. Daar moet je eerlijk in zijn, ook als vertegenwoordiger zelf. Dan moet je over je trots heen kunnen stappen en iemand anders er naartoe laten gaan.' Peter Tas: 'Een goed persoonlijk contact met de klant vormt altijd de basis voor een succesvolle samenwerking. Daarom vinden wij het belangrijk dat een specialist goede contactuele eigenschappen heeft, naast zijn vakinhoudelijke kennis.'

Ben en Ronald werken samen

SAMENWERKING BETEKENT 'SAMEN UIT, SAMEN THUIS'
De substraatbedrijven van Horticoop, Lentse Potgrond en Slingerland Potgrond, werken intensief samen met hun barkleveranciers in Portugal. Bark (boomschors) van de Zuid-Europese Zeeden is een belangrijke grondstof voor kwalitatief hoogwaardige substraten, onder andere voor orchideeën. Manager Substraat Ben van der Geest en kwaliteitsmanager Ronald Keijzer vertellen waarom ze sinds een aantal jaar actief meepraten, meedenken en meebeslissen met hun Portugese partners.

Ronald en Ben zijn net teruggekeerd van een werkbezoek aan Portugal, waar ze regelmatig naar toegaan. Samenwerken betekent voor hen meer dan af en toe met elkaar aan de telefoon zitten. Je moet er veel tijd, energie en soms wat geld in durven steken. En niet verwachten dat het direct iets oplevert. Ronald: 'Samenwerking begint met vertrouwen en het winnen van elkaars vertrouwen kost nu eenmaal tijd. Je moet geduld hebben. Het kan even duren voordat je allebei het gevoel hebt dat één plus één drie kan worden. Maar als dat moment eenmaal daar is, kun je grote stappen maken. Dan ben je bereid je eigenbelang in te ruilen voor een gezamenlijk belang. Dan doe je niet alleen dingen met, maar ook voor elkaar.'

TOPKWALITEIT De intensieve samenwerking vloeit volgens Ben van der Geest voort uit het streven kwekers op ieder gewenst moment een constante, hoge kwaliteit substraat te kunnen leveren. 'Wij vragen als inkoper natuurlijk kwaliteitsgaranties. De bark moet bij levering voldoen aan bepaalde specificaties. Er mag bijvoorbeeld geen without, cambium, steentjes of onkruidzaden in zitten. Maar die garanties alleen betekenen nog niet dat het altijd goed gaat, weten we uit ervaring. Als je een slechte partij bark eenmaal in Nederland hebt liggen, ben je eigenlijk te laat. Dus kijken we nadrukkelijk over de schouder van onze leveranciers mee om te zorgen dat we de zaken daar met elkaar zo regelen, dat we al vooraf verzekerd zijn van topkwaliteit. Door eigen kwaliteitsmetingen en RHP-normen proberen we de procedures steeds verder te verbeteren'.

GRONDSTOFFENMARKT Dat over de schouder meekijken, zoals Ben het uitdrukt, gaat behoorlijk ver. Ronald: 'We adviseren over te gebruiken machines voor het breken en zeven van ruwe bark. Maar we praten vanuit onze eigen expertise ook mee over het schoon en hygiënisch opslaan van de ruwe bark, de inrichting van het productieproces en het schoonhouden van het fabrieksterrein. We gaan zelfs mee naar de leveranciers van onze leveranciers, de zagerijen die ruwe bark aanleveren. Op het moment dat die bij het ontschorsen zorgen dat de schors op een schone, verharde ondergrond valt, zit er in de ruwe schors al veel minder vervuiling. Ons motto is: wat er niet inzit, hoef je er ook niet uit te halen. De zagerijen worden dan ook mede geselecteerd op hun kwaliteit, hygiëne en inrichting. Samenwerken betekent ook het uitwisselen van informatie. Daardoor hebben we bijvoorbeeld veel meer zicht op de ontwikkelingen in de grondstoffenmarkt en kunnen daar met elkaar tijdig op inspelen.'

HEAT-TREATMENT De Europese Commissie heeft strenge eisen opgelegd aan de export van hout en bark uit Portugal, om de verspreiding van zogenoemde dennenhoutaaltjes uit dat land naar andere bosbouwlanden te voorkomen. Dankzij de intensieve samenwerking, kon Horticoop daar in een vroeg stadium op inspelen, zegt Ronald: 'We hebben samen met onze leveranciers een duurzaam en praktisch alternatief ontwikkeld voor het milieuonvriendelijke gassen van boomschors. Je kunt het vergelijken met een gecontroleerde vorm van hooibroei, maar dan met bark. Van nature loopt de temperatuur in de ruwe bark snel op, zonder dat je er warmte aan toe hoeft te voegen. Wanneer via het omzetten van de bark overal de vereiste temperatuur van 56 graden Celsius voor 30 minuten behaald is, is de behandeling voltooid. Inmiddels hebben de Europese Commissie en de Portugese autoriteiten deze methode goedgekeurd. Daar zijn we heel blij mee. Andere afnemers zullen ongetwijfeld volgen, want gassen mag niet meer. Maar die zijn we een stap voor.'

De samenwerking levert Horticoop veel op. Maar hoe zit het aan de andere kant, in Portugal? Ben: 'Een goeie vraag. Wij maken met hen lange termijn afspraken. Dat betekent voor allebei bedrijfszekerheid en rust.' De samenwerking gaat ver, maar het betekent niet dat je het onmogelijke van elkaar kunt vragen, aldus Ben: 'Als het een paar maanden veel regent in Portugal, kunnen we niet ineens mooie droge bark verwachten. Als traditionele inkoper is dat anders. Dan heb je een stoplichtrelatie met je leverancier. Het is aan, totdat je een product ergens anders goedkoper of beter kunt krijgen. Dan kun je het zo uitmaken. Of omgekeerd. Samenwerken betekent voor ons 'samen uit, samen thuis'. Je bouwt samen iets op, voor een langere periode.'

Cock, Adje en Gerrie werken samen

DE SAMENWERKENDE SPECIALISTEN VAN HORTICOOP: MEER KENNIS, MEER KENNISUITWISSELING
De glastuinbouw is een zeer kennisintensieve sector. Voor een goed product moet een kweker, naast de teelt, alles weten over substraatsamenstellingen, gewasbescherming, meststoffen en tuinbouwtechniek. Dat is natuurlijk ondoenlijk. Bovendien heeft hij nog wel wat meer aan zijn hoofd: personeel, energieverbruik, transport, verkoop en marketing. Gelukkig vormt de nieuwe coöperatie Horticoop een rijke bron van actuele kennis op teelttechnisch gebied. Daarvoor steken specialisten als Cock van der Spek, Adje van Hooijdonk en Gerrie van Ekeren regelmatig de koppen bij elkaar.

Kennis wordt in de tuinbouw steeds belangrijker. Daar zijn de drie specialisten aan tafel het roerend over eens. In dat opzicht is het samengaan van de twee coöperaties een flinke stap voorwaarts, zegt coördinator Substraatspecialisten Cock van der Spek: 'Kwekers kunnen nu voor al hun teelttechnische vragen terecht bij Horticoop. Er zit heel veel kennis in de nieuwe organisatie. We kunnen bovendien veel makkelijker over specialistische grenzen heenkijken, omdat alle specialismen onder één dak zitten. Dat is heel belangrijk. Als ik samen met een kweker besluit de substraatsamenstelling te veranderen, kan dat namelijk gevolgen hebben voor het verdere teelttraject. Bijvoorbeeld voor het doseren van meststoffen. Het moet niet zo zijn dat iemand de verwarming op vijf draait omdat hij het koud heeft, en een ander vervolgens de ramen open zet omdat hij het te warm krijgt. Daar schiet je niks mee op.'

KENNIS DELEN Volgens de drie is kennis hebben belangrijk, maar kennis delen nog belangrijker. Gewasbeschermingsspecialist Adje van Hooijdonk: 'We moeten geen eilandjes van kennis zijn. Kennis moet stromen in de organisatie. De gewasbeschermingsspecialisten komen daarom regelmatig bij elkaar. We helpen elkaar bij het oplossen van teelttechnische kwesties en wisselen actuele informatie uit. Bijvoorbeeld op het gebied van gewasbeschermingsmiddelen. Binnen Horticoop is daar iemand continu mee bezig, want het toelatingsbeleid verandert voortdurend. Er verdwijnen middelen. Er komen nieuwe bij. Het gebruik wordt gelimiteerd, en ga zo maar door.' Substraat- en meststoffenspecialist Gerrie van Ekeren: 'Binnen de substraatgroep doen we iets soortgelijks, maar daarbinnen maken we nog onderscheid in specifieke teeltgroepen. We kijken naar de ontwikkelingen binnen zo'n groep en de eventuele gevolgen voor onze substraatsamenstellingen. Er wordt bijvoorbeeld steeds meer op lavavloeren geteeld. Dan is het zaak het waterbufferend vermogen van het substraat te vergroten, anders trekt de vloer de pot te snel leeg. Ook gaan jonge-plantenkwekers steeds meer stekjes per vierkante meter opkweken, tot wel 480 plugjes per tray. Dat stelt hogere eisen aan zaai- en steksubstraten.'

SOEPEL Volgens Gerrie van Ekeren heeft de nieuwe coöperatie als voordeel dat de door specialisten aangedragen oplossingen ook direct kunnen worden gerealiseerd: 'We hebben de kennis, de producten én de diensten in huis.' Adje van Hooijdonk voegt eraan toe: 'Ik ben ook blij met de landelijke dekking. Het betekent dat we sneller en beter kunnen inspelen op regionale ontwikkelingen. Een bijzondere ziekte in het Westland komt vroeg of laat ook in Brabant. Daar ben je dan op voorbereid.' De samenwerking tussen de specialisten van beide coöperaties verloopt soepel, vindt ze: 'We komen allebei uit een no-nonsense cultuur, een cultuur waarin we de klant centraal stellen. Dat moeten we zo zien te houden. We zijn een grote organisatie geworden, met alle bijkomende schaalvoordelen. Maar we moeten naar de klant toe klein blijven. Met korte lijnen. De vertegenwoordiger en specialisten spelen daarin een belangrijke rol.'

KIKKERS Specialisten onder elkaar. Het zijn soms net kikkers in de bekende kruiwagen. Als je niet uitkijkt, springen ze allemaal een andere kant uit. De drie herkennen lachend het beeld. Cock: 'Ja, het gaat er onderling soms roerig aan toe. We zijn het lang niet altijd met elkaar eens. Iedereen brengt zijn eigen kennis en ervaring in. Maar juist door met elkaar te discussiëren, kom je verder. ' Adje: 'Het is wel belangrijk te zorgen dat je naar kwekers toe hetzelfde geluid laat horen. Dat houden we goed in de gaten. Maar vaak leiden er meerdere wegen naar Rome. En die wegen hebben allemaal hun voor- én nadelen. We vinden het belangrijk kwekers goed voor te lichten over de verschillende mogelijkheden. Uiteindelijk moet hijzelf een beslissing nemen.'

Bestuurscolleges vanaf 1-1-2009

Bestuursleden

voorzitter Th.L.J. Ammerlaan
vice-voorzitter Ir. H.A.J. Janssen-Froidbise
secretaris F.C.M. van Steekelenburg
lid P.C. van den Bosch
lid T.J.M. van Ewijk
lid J.E. Heil
lid M.Th. Peters
lid M.J.N. van der Weijden
lid P.L.M. Zwinkels

Externe commissarissen

J.J.M. van der Schoot
vacature

Directie

algemeen directeur Ir. I.M. Janssen
directeur Ir. W.P.M. van Os

Districtsbestuurders

District I Noordwest-Nederland

voorzitter P.J. Hoogland
secretaris A. Peerdeman
algemeen plaatsvervanger K. Joren
lid A.P.A. van Dijk
lid J.N.J. Rodewijk
lid A.T. Spruit

District II Zuidwest-Nederland en België

voorzitter N.A.M. Groenewegen
secretaris S.E.M. van Adrichem
lid E. Kuiper
lid K. Lauwereysen
lid A.C. van de Maarel
lid A. v.d. Meer
lid B. v. Ruijven

District III Midden Nederland

voorzitter Th. P.M. Heemskerk
secretaris W.P.C. van Winden
lid J.A. Bos
lid A.E. van Dijk
lid F.H. Mostert
lid vacature

District IV Zuidoost-Nederland

voorzitter R.F.J.M. Willemsen
secretaris G. Aarninkhof
lid D. Angenendt
lid L. Ebus
lid W. Janssen

District V Noordoost-Nederland

voorzitter J.W. Tesselaar
lid D.S. Bernhard
lid E. Segaar
lid vacature

Coöperatief Koninklijk
Tuinbouwcentrum Horticoop u.a.