



Door de Treeports het bos nog zien

Gaan de Treeports niet aan hun eigen succes ten onder?

De marges voor kwekerijen staan onder druk. Om de kosten verder te drukken hebben boom- en plantenkwekers, tezamen met andere betrokken partijen, zich in verschillende regio's verenigd. De initiatiefnemers hopen zo voordeel te halen uit een logistieke schaalvergroting. Zijn deze initiatieven het ei van Columbus?

Auteur: Guy Oldenkotte

Nederland behoort tot de wereldwijde top qua export van boomkwekerijproducten. Ruim vierduizend bedrijven, met in totaal zo'n 17.500 ha, opereren in een markt die steeds concurrerender wordt. Begin 2000 werd de totale productwaarde geschat op zo'n 545 miljoen euro. Tot 2007 liep die waarde gestaag op, maar sinds dat jaar heeft zich echter een dalende trend ingezet. Volgens de Rabobank lag die productiewaarde in 2007 nog boven de 600 miljoen euro. In 2009 was die ech-

ter gedaald tot 592 miljoen euro. De strenge winters van de afgelopen jaren en de internationale economische crisis hebben het er voor veel boomkwekers niet makkelijker op gemaakt en analisten verwachten dat ook dat duidelijk zichtbaar zal zijn in de toekomstige cijfers. Om concurrerend te kunnen blijven, moeten de kosten verder worden gedrukt. Op verschillende plaatsen zijn daarom initiatieven gestart waarbij op logistiek gebied beter wordt samengewerkt tussen de

verschillende kwekers. Treeport Zundert is zo'n initiatief. "Met steun van de gemeente Zundert, het lokale bedrijfsleven en de provincie Noord-Brabant hebben we een organisatie opgezet die tot doel heeft de boomkwekerijsector naar de toekomst toe te versterken. Dit gebeurt door het uitvoeren van allerlei projecten op het gebied van pr, scholing, maatschappelijk verantwoord ondernemen, ruimtelijke ordening en logistiek. "



Erik Goudriaan



Jeroen Erven



John Janssen

Partijen

Eén van de onderdelen van het agrologistieke project is het ophalen van diverse kleinere partijen bij de kwekers en die te verzamelen op een centrale hub, alwaar ze per klant worden gegroepeerd en, indien nodig, verdicht. "Het grote voordeel voor de klanten is dat zij niet zelf het hele gebied hoeven te doorkruisen en dat zij slechts op één plaats hoeven te laden. Dit bespaart een hoop vrachtwagenbewegingen, is veel efficiënter en goedkoper voor zowel kweker als handelaar en ontzorgt beide partijen", zegt de voorzitter van de vereniging Treeport Zundert, Louis van den Broek. Na een aanvankelijk stroeve start ziet het er toch naar uit dat december ook voor Treeport Zundert een feestmaand wordt. "Qua participatie loopt het inmiddels boven verwachting en we hebben bijna onze financiële doelstellingen voor dit jaar gehaald. Nu mag iedereen nog profiteren van het project, maar komende zomer gaan we evalueren, waarna we zullen bekijken of we prijsverschillen moeten doorvoeren voor niet-leden en leden, participanten en/of voor de kleinere versus de grotere deelnemers. Ons doel is echter dat iedereen lid wordt van de vereniging en participeert in de stichting." Volgens Van den Broek is samenwerking noodzakelijk. "We hebben nu de unieke kans om onszelf op de kaart te zetten, met ons brede assortiment en aan de poort naar het zuiden. Anders zal de (buitenlandse) concurrentie erop inspelen en dan zal het helemaal lastig worden voor de kleinere kwekers." Enkele struikelblokken die Van den Broek wil opheffen, zijn kleine zendingen en het 'slepen' met bomen die eerst naar het noorden (veilingen, Boskoop, e.d.) gaan om vervolgens Zundert wederom te passeren op weg naar een klant in Frankrijk. "Uiteindelijk hopen we een logistiek centrum op te kunnen zetten bij Hazeldonk dat ook voor de handelsbedrijven inte-

ressant is. Zo kan alles sneller, beter en goedkoper worden afgehandeld. Eventueel kunnen we daar dan ook zendingen van andere regio's in opnemen."

Aanvullende service?

Treepport Zundert kijkt ook nadrukkelijk naar een vergelijkbaar initiatief dat begin dit jaar werd opgestart in Sint-Oedenrode. "Central Point Brabant draait inmiddels één jaar en ik kan concluderen dat we het dit jaar goed hebben gedaan", zegt Jeroen Erven namens Central Point Brabant. Volgens Erven plaatsen de vijftig à honderd klanten zo'n twintig bestellingen per dag. "We hanteren een gezamenlijke voorraadlijst en hebben twee zendingen per dag. Als je 's ochtends bestelt, heb je het nog dezelfde dag binnen." De bestellingen van de verschillende klanten bij de diverse kwekers worden in Sint-Oedenrode centraal gecombineerd. "Nu hebben we gemiddeld de producten van zes kwekers op één kar, terwijl dit vroeger zou resulteren in zes verschillende zendingen. Maar dat is tegenwoordig simpelweg te duur voor de klant en zeker niet goed voor de verkeersveiligheid en het milieu." Aan de deelnemende kwekers worden, behalve hun eigen gegevens, geen andere gegevens bekendgemaakt. "Dat doen we uit concurrentieoverweging", legt Erven uit, die echter onderstreept dat de concurrentie tegenwoordig wat minder is op regionaal niveau. "Uiteindelijk kiest de klant toch zelf waar hij z'n producten koopt. Tien jaar geleden was iedereen nog op zoek naar handel, maar tegenwoordig is dat wat minder. Iedere kwekerij heeft zo z'n eigen product." Erven betwijfelt dan ook dat marktwerking, waarbij de kleinere bedrijven uiteindelijk gedwongen zijn om op te gaan in grotere organisaties, een alternatief zou kunnen bieden. "Ik geloof niet in een situatie waarbij één kwekerij het hele assorti-

ment kan aanbieden. Uiteindelijk heeft iedere kweker z'n eigen specialisme." Central Point Brabant wil daarom volgend jaar het aantal leden vergroten om zo onder meer het aantal producten dat ze kunnen aanbieden, verder te vergroten.

Lappendeken

Behalve Treeport Zundert en Central Point Brabant kent Nederland nog verschillende andere vergelijkbare initiatieven. Zo hebben kwekers rondom Venlo zich verenigd in Boomkwekerij Support Venlo en ook in de Betuwe is er een vergelijkbaar initiatief. Grote kwekerijen gaan echter, vooralsnog, zelfstandig hun weg. "Wij doen onze logistiek samen met Ton van de Oever om zo de prijs van onze producten commercieel te houden. De logistieke kosten blijven nog altijd stijgen", zegt Kees van Iersel van boomkwekerij Udenhout. Volgens Van Iersel kijken zij wel naar eventuele samenwerkingen met de bestaande initiatieven. "Maar het is belangrijk dat de logistieke hub zo dicht mogelijk bij de kwekerijen zit." Ondanks de aanwezigheid van veel bedrijven in de nabije omgeving, is rondom Udenhout nog geen start gemaakt met plannen voor een vergelijkbaar project.

Hoewel het begrijpelijk is dat de kosten zo laag mogelijk worden gehouden, bestaat echter de kans dat Nederland langzaam een lappendeken wordt van regio's met eigen initiatieven. Centrale coördinatie ontbreekt. "Wij kunnen als belangenorganisatie ons daar niet direct mee bemoeien. Het is de verantwoordelijkheid van de ondernemers zelf en mogelijk zou de Nederlandse Mededingingsautoriteit hiermee problemen hebben", erkent John Janssen van LTO-vakgroep Bomen en Vaste planten. Volgens Louis van den Broek van Treeport Zundert is dat ook niet echt noodzakelijk. "Ik praat nu voor Treeport Zundert,



Kees van Iersel



Louis van den Broek



Minister Voigtsberger



Dankzij Central Point Brabant gaan tegenwoordig gemiddeld zes zendingen in één transport.

maar in het buitenland praat ik namens 'de bv Nederland'. Hoewel er verschillende initiatieven zijn, is er al veel overleg en afstemming. Zo bestaat er al een lijnverbinding tussen Boskoop en Zundert en hopen we die ook op te kunnen zetten tussen Zundert en Venlo en Zundert en Midden-Brabant." Kees van Iersel erkent dat een dergelijk initiatief aanlokkelijk klinkt voor boomkwekerij Udenhout.

Niet overal feeststemming

Deelnemers aan de initiatieven reageren enthousiast, maar er zijn er ook die nog altijd hun bedenkingen hebben. "Het staat iedereen vrij om samen te werken, maar het zou beter zijn als Nederlandse kwekerijen zich ten opzichte van buitenlandse collega's onderscheiden qua kwaliteit en niet qua prijs", stelt John Janssen van de LTO-vakgroep Bomen en Vaste planten. Janssen erkent overigens dat de boomkwekerijsector groot is, waarbij de rentabiliteit van sommige deelsectoren beter is dan die van andere. "Je kunt vaststellen dat er geen twee bedrijven hetzelfde zijn en dat de verschillende delen zich moeilijk laten vergelijken." Het gebrek aan een duidelijk inzicht maakt dat het lastig is in te schatten hoe succesvol de afzonderlijke initiatieven zijn, meent ook Erik Goudriaan van Alfa



Veel kwekerijen hebben hun eigen specialisme en verkopen daarom kleine volumes aan klanten.

Accountants. "Bedrijven zijn slecht vergelijkbaar. Zelfs binnen Boskoop bestaan al grote verschillen. Het is daarom nog moeilijker te vergelijken tussen verschillende gebieden." Dat logistieke kosten hoog zijn, erkent ook Goudriaan, maar net als Janssen betwijfelt hij of besparingen juist hier moeten worden gezocht. "Logistieke kosten zijn lastig te filteren en het klopt dat kwekerijen tegenwoordig tegen scherpe prijzen moeten produceren, maar in Nederland is juist arbeid erg duur terwijl er wel veel kennis is en een goede infrastructuur." Volgens Goudriaan doen Nederlandse kwekers er goed aan zich te onderscheiden in kwaliteit en het verhaal in de richting van hun klant. "Als je puur op de prijs gaat concurreren, dan start je een strijd die je lastig kunt winnen. Het is belangrijk te investeren in die relatie met de klant. Ik verwacht daarom dat er een splitsing gaat ontstaan in de nabije toekomst, waarbij kwekers die vooruitstrevend zijn en klantgericht denken, overeind blijven, terwijl de kwekers met veel vakmanschap maar zonder een echte relatie met de klant, het erg moeilijk gaan krijgen. Dit zijn doorgaans de kleinere kwekers. Er zal dus langzaamaan een tweespalt ontstaan binnen de industrie waarbij zij die zich kunnen onderscheiden, het hoofd boven water weten te houden, maar zij die dat niet kunnen, het lastig krijgen, temeer doordat men aan de kant van de afnemers elkaar steeds beter weet te vinden. Ik acht de kans daarom groot dat inkopers ook vaker kwekers tegen elkaar gaan uitspelen."

Meer tegenspoed

Inmiddels lijkt het initiatief om gecombineerde zendingen in grotere vrachtwagens te vervoeren, ook tegenwind te ontvangen uit een andere hoek. De Duitse verkeersminister Voigtsberger van de deelstaat Nordrhein-Westfalen heeft het

onlangs verboden om nog langer gebruik te maken van lange vrachtauto's, de zogenaamde ecocombi's, om bloemen en planten te vervoeren naar de veiling in Herongen, 900 meter over de grens bij Venlo. Volgens Voigtsberger leidt inzet van ecocombi's tot verkeersonveiligheid en concurrentie met het spoorvervoer. Vervoersorganisaties Transport en Logistiek Nederland en EVO laten in een reactie weten verbijsterd te zijn. Volgens de organisaties worden vervoerders hierdoor opgezadeld met extra lasten en wordt het verkeer in Nederland belast met meer vrachtverkeer op de weg. Volgens berekeningen van TLN en EVO kan de inzet van ecocombi's op dit traject leiden tot een jaarlijkse vermindering van 300.000 kilogram CO₂-uitstoot en tot ruim 100.000 liter brandstofbesparing. De organisaties noemen het besluit daarom 'onbegrijpelijk' maar nemen vooralsnog echter geen actie. Zowel TLN als EVO hopen dat een proef met ecocombi's in andere Duitse deelstaten de Duitse verkeersminister op andere gedachten zal brengen. De actie van de Duitse verkeersminister zal het initiatief om krachten te bundelen geen verder goed doen en de Nederlandse kwekerij-industrie nog verder dwingen creatief te zijn.