



# Dan trekken we toch gewoon het stropje nog wat strakker aan!

**Kwekers dienen goed te kijken met welke retailers ze in zee willen gaan**

In de boomkwekerij wordt al jaren geklaagd over wurgcontracten. Vooral kwekers die voor retailers telen en grote aantallen van één soort op de markt brengen, staan vaak met de rug tegen de muur als de retailer nog dat ene extra procentje op de inkoop wil bezuinigen. Cor de Fijter, sectormanager Tuinbouw van Rabobank Nederland staat hier anders in. 'Als kweker moet je ervoor zorgen dat je gelijkwaardig bent aan een retailer.'

Auteur: Sylvia de Witt

Hij noemt de boomkwekerij altijd de mooiste sector die er is en zo moet het ook blijven. Maar sectormanager Tuinbouw van Rabobank Nederland Cor de Fijter kijkt wel wat anders tegen deze zogeheten wurgcontracten aan dan ZLTO.

'Want wat is nu strikt gezien een wurgcontract? Er is een contact en vervolgens ga je dit formaliseren in een contract. Kun je in een contact al betekenisvol zijn voor elkaar, in een contract worden deze afspraken en relaties duidelijk opgesteld. Bij een wurgcontract is er dus sprake van een ongelijkwaardige relatie. Dan heeft de een wat meer te eisen dan de ander. Zo'n contract moet je dus gewoon niet aangaan als teler.' Afnemers stellen volgens ZLTO ook vaak onredelijk hoge eisen aan het product. Wat adviseert De Fijter hun?

'Dan zeg ik tegen mijn ondernemers: "Ga terug naar de basis." Dat wil zeggen: jij bent een kweker, jij bepaalt waar je krachten en je zwaktes liggen als ondernemer. Vervolgens kijk je naar de

kansen en bedreigingen voor je bedrijf, waarna je een keuze maakt voor een marktsegment, of dat nu een retailer is, de groothandel, tuincentra zijn of bouwmarkten. Na die keuze gemaakt te hebben, zorg je ervoor dat je daarvoor die bepaalde producten kunt kweken. Als je de kost niet alleen met je teelt en vakmanschap kunt verdienen, zoek er dan een mooi concept bij of zoek samenwerking met andere partners. Dit kunnen telers, tussenhandelaren of afnemers zijn.'

## Kiezen voor het juiste marktsegment

Maar als een kweker een grote partij aflevert aan een tuincentrum, dan kan die er anders uitzien dan het jaar daarvoor. Planten zijn immers geen uniforme producten, dus ze kunnen wel een paar centimeter kleiner zijn. Dan kan zo'n kweker een schadeclaim krijgen, stelt ZLTO.

De Fijter: 'Dat eindresultaat snap ik, maar ik wil even terug. Kijk, als je het woord "wurgcontract" definieert, dan wordt iemand gewurgd. Dat betekent het einde. Dan ben je gauw klaar met zo'n contract, want dat moet je dus nooit aangaan

als kweker. Eerst moet een kweker dus kiezen voor het juiste marktsegment. Bouwmarkten en tuincentra zijn aantrekkelijke, grote klanten. Dan gaat het erom of je als ondernemer deze klanten wil. Zo ja, dan moet je je erop richten met alle uitdagingen van dien, tot wurgen toe. Dan kun je altijd nog "ja" of "nee" zeggen. Als teler moet je ervoor zorgen dat je gelijkwaardig bent. Wat ga je elkaar brengen? De teler heeft vakmanschap, goede inzichten, maar om verder te komen moet hij waarde creëren. En wat is zijn waarde? Doet hij het samen, individueel of samen met de retailer? Dan ga je vervolgens denken in eindproducten of productlijnen. Dus: beste retailer, dit kan ik wel en dit kan ik niet. Vervolgens zet je dit op papier. Dan heb je een beetje ruimte.'

## Daarvan blijf je scherp

Maar achteraf komen retailers met claims volgens ZLTO.

'Dan zijn zaken niet goed gedefinieerd. Bij retailers is over het algemeen een grote afzet mogelijk. Die kun je bewerkstelligen als je bedrijf daar



Cor de Fijter

## 'Eerst moet een kweker kiezen voor het passende marktsegment'

geschikt voor is, alleen of samen met meer telers, of met een handelaar ertussen.'

Maar wat als zo'n afnemer zonder opgaaf van redenen ineens switcht van kweker als deze wel al alle investeringen voor deze handelsrelatie heeft gedaan?

'Meestal worden er jaarlijkse of meerjaarlijkse contracten gesloten. Zo'n contract wordt bijna altijd uitgediend. De planten zijn geleverd en

betaald. Om de aantal jaar wordt er dan wellicht misschien een keer gewisseld van leverancier. Dat is economie, daarvan blijf je scherp. Afnemers hebben deze vrijheid, maar telers ook en anders moeten ze deze vrijheid creëren. Dat vraagt erom juist te kiezen en er altijd voor te zorgen dat je kúnt kiezen. Maar tussentijds het schip verlaten komt bijna nooit voor. Je gaat een partnership aan met een afnemer.'

ZLTO wijst op risico's die kleven aan contracten met grote afnemers.

'Een teler moet altijd weten wat hij doet. Als een handelsrelatie niet gelijkwaardig is, of als je niet aan bepaalde verwachtingen kunt voldoen, dan maak je dat bespreekbaar of je zegt gewoon

"nee" omdat de risico's te groot zijn. Als je bij de voordeur al de beleving hebt dat je "wordt gewurgd", dan moet je als teler deze relatie niet aangaan. Een teler moet risico's aannemen, beperken of uitsluiten. Toch bepaalde risico's nemen, is een keuze. Als hij vooraf weet dat die hem de kop kunnen kosten, moet hij iets anders (gaan) doen.'

## 'Als je de kost niet alleen met je teelt en vakmanschap kunt verdienen, zoek dan een mooi concept of zoek samenwerking met andere partners'

**Kwekers zijn betrouwbare partijen**

Maar vooral jonge kwekers overzien de consequenties van zo'n contract niet goed. En dan gaan ze een stuk financiering aan om toch aan die grote afnemers te kunnen leveren. 'Dat kan, maar daarin kunnen wij ze helpen. We maken onze ondernemers wel attent op bepaalde risico's. Wij houden iets tegen hem aan en hij zal de kleine lettertjes moeten nalezen, maar uiteindelijk maakt hij zelf de keuze. Een jonge ondernemer zit nog in de groeifase en wil graag ontwikkelen. Groei is goed, maar ook het rendement op zijn vermogen moet daarin meebewegen. Daarom moet hij ook duidelijk de risico's kunnen beheersen. Hoe groter de partij, hoe groter het risico wat betreft de betaling of dat je afspraken niet na kunt komen. Daarom moet je een gelijkwaardig contract opstellen.'

Maar De Fijter heeft toch vast ook weleens klanten gehad die allerlei betalingsclaims kregen en daardoor niet meer aan hun betalingsverplichtingen konden voldoen?

'Natuurlijk heb ik klanten gehad met discussies over contracten, maar daar kwamen we wel uit. Dat is gewoon een kwestie van geven en nemen en delen. Het is mij niet bekend dat er klanten echt aan onderdoor zijn gegaan. Dat wil niet zeggen dat dit niet gebeurd kan zijn, maar ik zie door mijn centrale functie ook niet alles. Mijn ervaring is dat kwekers betrouwbare partijen zijn. Zowel retailers als kwekers willen beiden een win-winsituatie. Planten zijn voor een bouwmarkt een stuk emotie om klanten te trekken. Ze zitten er echt niet op te wachten om negatieve dingen

te doen. En het kan natuurlijk ook een leertraject zijn; je kunt dingen samen ontwikkelen. Alleen de teler bepaalt altijd zijn eigen risico. Wil hij echter hogere risico's nemen, dan moet daar ook een risicovergoeding tegenover staan. Of hij zegt gewoon "nee".'

## 'Bouwmarkten en tuincentra zijn grote, aantrekkelijke klanten'

### Plantenabonnement

Volgens ZLTO moeten kwekers al in een vroeg stadium kijken naar het contract en het plantenprotocol. Vaak wordt er net iets meer gevraagd en vervolgens toegezegd dan teelttechnisch mogelijk is. Maar als een plant dan maar een kleine afwijking heeft, wordt deze al afgekeurd. De Fijter: 'Een teler moet per definitie een vakman zijn die weet wat er vaktechnisch met zijn planten mogelijk is. Dat moet hij fluitend kunnen zeggen. Mochten er planten met afwijkingen tussen zitten, dan moet hij er gewoon meer planten op zetten waar uiteindelijk het juiste aantal goede tussen zitten. Zo makkelijk is het. Daarnaast moet je goed communiceren met je afnemer. Wat kan ik wel, wat kan ik niet en wat durf ik wel en wat niet? Als er een contract wordt opgesteld, moet het goed doorgelezen worden. Je stapt niet ergens in zonder een contract te hebben gelezen.'

Maar volgens ZLTO worden er vaak ook contracten ondertekend die niet onder het Nederlands recht vallen. Dan hebben kwekers echt geen idee welke problemen ze zich op de hals kunnen halen als ze onder Frans of Duits recht leveren. 'Dat weet ik, maar ook hier zeg ik weer: een teler moet gewoon goed weten wat hij doet; hij moet dit soort dingen goed laten uitzoeken. Dat is gewoon een onderdeel van je afweging als ondernemer; het hoort bij je takenpakket. Dat is ondernemerschap! Retailers zijn grote, aantrekkelijke klanten en in een contract staan heldere afspraken die je op gelijkwaardige basis moet maken. Kwekers zouden ook samen met kwekers, handel en retailers andere contractvormen kunnen introduceren, zoals bijvoorbeeld een plantenabonnement. Samen nieuwe markten ontwikkelen. Of markten verder uitdiepen. Dat consumenten in de winkel iedere maand of ieder kwartaal een nieuwe plant kunnen kopen en de oude plant inleveren. De ene maand rozen en de

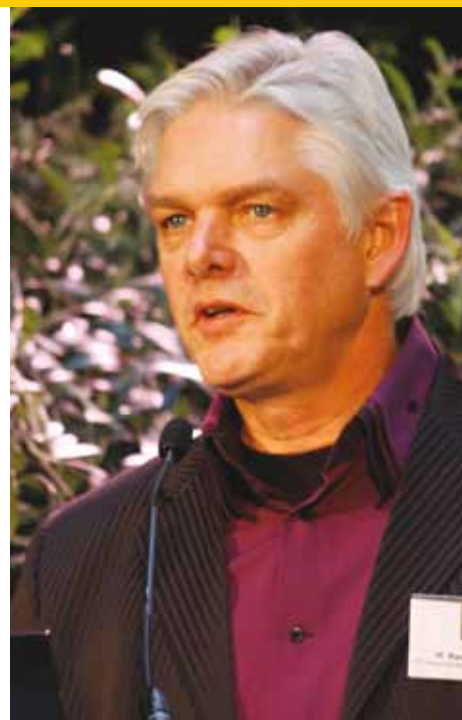
volgende maand bijvoorbeeld hortensia's en zo een kalenderjaar vol. Dit is misschien een kansrijke te ontginnen markt.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4984](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4984)



Henk Raaijmakers, ZLTO: 'Wurgcontracten geen probleem meer!'

Naar aanleiding van dit artikel reageerde Henk Raaijmakers, voorzitter vakgroep Bomen en vaste planten bij ZLTO, dat deze wurgcontracten van de baan zijn. De ZLTO heeft dit enige jaren geleden prominent op haar agenda gehad en op dit gebied een aantal stappen gemaakt. Volgens Raaijmakers was het bedrijf dat de ergste wurgcontracten had, een Duitse keten, maar is deze keten inmiddels failliet. Ook heeft het onderwerp aandacht gehad van de Tweede Kamer, waarvoor Henk Raaijmakers input moest leveren. Als gevolg hiervan zijn in een breed verband wettelijke maatregelen genomen tegen wurgcontracten. Er is een soort convenant afgesproken waarbij op vrijwillige basis tussen een aantal agrarische sectoren en supermarkten afspraken zijn gemaakt. Vanuit ZLTO zijn er evenwichtigere handelsvoorwaarden gemaakt voor het zakendoen met grotere ketens. Deze handelsvoorwaarden en de communicatie hierover waren al genoeg om een commissie van de Tweede Kamer wakker te schudden evenals een eenzijdige prijsverlaging van twee procent. Daar kwam veel protest op en op basis daarvan zijn er in de Tweede Kamer maatregelen gekomen.