



Een vers product dient zo snel mogelijk de Europese consument te bereiken, vindt Thijs Jasperse.

Foto ANP

Samenwerking horizontaal én verticaal

DOOR THIJS JASPERSE

OPINIE

Zoals u waarschijnlijk weet zijn de afgelopen twee jaar enkele landelijke samenwerkingsverbanden ontstaan tussen telers van aubergine, komkommer en paprika, in respectievelijk A8, K8 en P8. Op initiatief van deze 'achten' hebben de GMO-telersverenigingen onlangs een aanvraag ingediend om tot verdergaande aanbodsbundeling over te kunnen gaan in een zogeheten associatie van producentenorganisaties (ook wel APO).

In mijn ogen is aanbodsbundeling een noodzakelijke stap voor telers om op langere termijn een stevigere internationale concurrentiepositie te verkrijgen. In dezelfde adem zeg ik daarbij dat verticale samenwerking in de keten minstens en net zo belangrijk is. In de soms felle discussies in de afgelopen maanden lijkt het bijna een geloofsstrijd te worden. Horizontaal bundelen of verticaal samenwerken?

Aanbodsbundeling is voor vruchtgroentetelers net zo goed een noodzakelijke stap om internationaal te kunnen concurreren als verticale samenwerking in de keten. Dat betoogt Thijs Jasperse. De soms felle discussie over wat gedaan moet worden is dan ook een non-discussie.

Het is een non-discussie. Beide zijn noodzakelijk en ieder afzonderlijk onvoldoende. Met andere woorden het is één én het ander.

Effectieve verticale samenwerking is vanwege de aard van ons product noodzakelijk: een vers product dient zo snel en efficiënt mogelijk de Europese consument te bereiken. Bovendien dient dat exact dat product te zijn wat diezelfde consument wenst. De keten Albert Heijn, Bakker Barendrecht en haar telers is wat dat betreft al jaren topklasse. Het afgelopen decennium heeft

vooral in het teken gestaan van verticale samenwerking. In die periode zijn weeffouten ontstaan. Natuurlijk hebben handel en telers een gezamenlijk belang maar de verschillen in belangen zijn te vaak onder de mat geveegd. Het is een schijnbare ketenintegratie, geen daadwerkelijke integratie.

Zolang er plat gezegd niet vanuit één portemonnee wordt gewerkt moet in elke samenwerking het verschil in belangen in de gaten worden gehouden. Het gevolg is geweest dat handelshuizen het product van de telers als vanzelfsprekend maar ook gedwongen 'naar binnen geschoven' krijgen. Van gezonde spanning tussen in- en verkoop is dan geen sprake meer. Voor beide partijen is dat niet optimaal. Eén van de gevolgen is bijvoorbeeld dat zeker eenderde van de productstroom niet direct aan de eindklant wordt doorverkocht maar eerst aan een Nederlandse collega handelaar. Het gevolg is margeverlies, kwaliteitsverlies en extra logistieke kosten.

Belangrijke oorzaak: de aan het handelshuis gebonden telers

ontwikkelen zich anders dan het handelshuis of andersom! Als we na 10 jaar de balans opmaken moeten we constateren dat uitsluitend concurreren in verticale ketens niet heeft geleid tot een betere concurrentiepositie.

De komende jaren zal bundeling van aanbod plaatsvinden. Betere sturing van productstromen en kwaliteit wordt dan mogelijk. Meer schaal geeft uiteraard ook een stevigere onderhandelingspositie.

Vanuit een stevige horizontale samenwerking zullen vele vormen van verticale samenwerking bestaan. Soms lossere coalities, soms juist hechter in de vorm van partnerships maar altijd zakelijk zonder gedwongen winkeling. Dan heeft Nederland als 'productieland met diensten' kansen voldoende om een duurzame onderscheidende concurrentiepositie te behouden.

□ Thijs Jasperse is voorzitter van A8, K8 en P8 en directeur van Florpartners

Reageer op agd.nl