

Samenwerking in Liliance

Lelieveredelaar Mak Breeding, zeven kwekers en zes handelaren hebben in Liliance de handen ineen geslagen. Door voor ieder ras met elkaar een goede strategie te bedenken, willen de partners voorkomen dat nieuwe rassen op de overvolle markt geen kans maken.

Met introducties op maat willen we vraaggestuurd produceren in de lelieteelt", vat rassecteur Arie Alders van Mak de missie samen. "Misschien wordt het geen succes, maar in ieder geval proberen we iets te veranderen."

Liliance bestaat nu een jaar, maar Mak en de partners hebben nauwelijks ruchtbaarheid aan het samenwerkingsverband gegeven. "We weten helemaal niet of het zal lukken", vertelde Alders zijn gehoor onlangs tijdens de algemene ledenvergadering van de KWB in Noordwijkerhout. "Ik vertel het eigenlijk nu voor het eerst."

Volgens Alders zit de traditionele markt zo in elkaar: een veredelaar komt met een ras, er wordt een folder van gemaakt en het verkopen aan de kwekers kan beginnen. De lelie wordt vermeerderd en vervolgens wordt bekeken of het soort goed loopt of dat het in de goot belandt. Alders:

"De vraag komt op het laatste plan en alle kwekers komen tegelijk met de lilies op de markt. Iedereen wil zijn investering in de licentie zo snel mogelijk terugverdienen. Er is weinig inzicht van de handel in de teelt en vice versa. Mak doet daar ook aan mee, maar het moet anders."

ERVARING

Met de wetenschap dat tot nu toe bijna geen enkele samenwerking tussen teelt en handel in de bollensector is geslaagd, staken de veredelaar, kwekers en handelaren de koppen toch bij elkaar. "We willen nieuwe rassen niet zomaar overal uitzetten, maar willen naar een markt- en vraaggerichte teelt."

Mak Breeding had al op kleinere schaal ervaring met het sturen van de nieuwe rassen, omdat ook zaken wordt gedaan met telersvereniging Originals. "Daar veredelen we ook exclusief voor, de Tango aziaten zijn een voorbeeld van rassen die via deze vereniging worden weggezet. Voor potaziaten hebben we een samenwerking met Van de Wetering. Dit soort samenwerkingen geeft ons de kans een product goed in de markt te zetten. Op het gebied van potaziaten hebben we zo negentig procent van de markt in handen", becijfert Alders trots.

Arie Alders van Mak Breeding durft nog niet te zeggen of de samenwerking in Liliance een succes wordt. „Er moet wel iets veranderen op de markt en zo proberen we het te verbeteren.“

Foto: John Dool

Liliance gaat een stap verder. Liliance wil rassen telen die een echte toevoeging zijn aan het liliescala en geen vervanging zijn van een ander goed ras. Het ras moet wereldwijd beschikbaar zijn en de vraag stuurt de productie. "Dat kan alleen als we er een gezamenlijk belang bij hebben, als we samenwerken in de keten. De risico's willen we daarbij zoveel mogelijk gelijk houden, om zo het risico voor de afzonderlijke partijen te verkleinen."

Liliance kijkt minimaal twee jaar vooruit en verkoopt al voordat de kweker met schubben bezig is. Alders: "De kweker houdt overigens enige onderhandelingsruimte en de zes handelaren moeten zorgen voor de zekerheid voor de kwekers." Er zijn afspraken met garanties tussen veredelaar en kweker en tussen kweker en handelaar. Of dat op de lange termijn werkt, kan Alders na een seizoen nog niet zeggen.

HANS VAN DER LEE



Sterke positie in lilies

Veredelaar Mak Breeding, zeven leliekwekers en zes handelaren hebben zich verenigd in Liliance om een sterke marktpositie te krijgen. Door vraaggericht te produceren, willen ze de lelie-markt op maat bedienen. De partijen hebben afspraken gemaakt en dragen het risico gezamenlijk. Op die manier hoopt Liliance dat nieuwe rassen een sterkere positie krijgen, dat de markt in balans blijft en dat de risico's voor de afzonderlijke partijen lager zijn. Ook sparen de partners zo bemiddelingskosten uit, die volgens het traditionele marktmodel met losse bemiddelaars wel gemaakt moeten worden. De promotie wordt eveneens gezamenlijk aangepakt.

Er zijn niet alleen kansen, het model kent ook bedreigingen. De kwaliteit van de lilies kan per kweker verschillen, de afnemers maken behoudende inschattingen en het areaal van een nieuw ras kan te klein zijn om commercieel aantrekkelijk te zijn. Dan bestaat er natuurlijk de kans op tegenwerking van andere marktpartijen en er is een kans dat de partners binnen Liliance het oneens zijn met elkaar.

'Samenwerking moeilijk maar slim'

Woordvoerder Frans Pleijsters van het EIM, het sociaaleconomisch instituut voor het midden- en kleinbedrijf, raadt agrariërs samenwerking aan. Dat zei hij voorafgaand aan het verhaal van Arie Alders van Mak Breeding over Liliance.

Pleijsters: "Agrariërs hebben te maken met een lange keten, waardoor snel problemen ontstaan. Er is voor de kwekers weinig kans op beïnvloeding van de consument, die macht ligt bij de retail. Die stelt bovendien veel eisen aan de agrariër, bijvoorbeeld exclusiviteit, variatie, levering op afroep, een vaste scherpe prijs en leveringszekerheid. Agrariërs moeten zich richten op permanente samenwerking om de gezamenlijke winst te vergroten." De samenwerking biedt de kwekers de kans om kennis over de consument te delen, zodat beter ingespeeld kan worden op de wensen van de markt. "Er is wel geprobeerd samen te werken in de vorm van studieclubs. Die zijn horizontaal gestructureerd, terwijl een keten een verticale structuur kent. Bovendien zijn de afspraken tussen de studieclubgenoten meestal te vrijblijvend, omdat niemand zich wil vastleggen."

Volgens Pleijsters zijn de agrariërs te lang volgend geweest en maakt de afhankelijkheid van de handelaar hen kwetsbaar. "Dit vraagt om een hersteloperatie. Dat kan met samenwerking."