



Lex Ebus, directeur FloraZON en lid Commissie van de Handel:

'Geen vertrouwen in joint venture FloraHolland-Landgard'

De veillocatie van FloraHolland in Venlo gaat medio 2010 dicht. De klokactiviteiten gaan verder in Herongen onder de gezamenlijke vlag van FloraHolland en Landgard. Veel handelaren vinden dat strategisch niet de juiste stap. Lex Ebus, woordvoerder van de Limburgse handelaren en de ondernemers van Flora Trade Parc Venlo, trekt hard aan de bel bij FloraHolland. „Het is een kortetermijnbesparing die onvoldoende onderzoek is op de strategische voor- en nadelen.“

Waarom bent u tegen de joint venture?

„Er zit voor € 800 miljoen aan productie in de Euregio. Daarvan kunnen we nu € 300 miljoen met pijn en moeite faciliteren. Door samen te gaan met Landgard concentreren we die 300 miljoen op één plek, maar het gaat er juist om dat we in de toekomst ook de overige 500 aan ons binden. Dat gebeurt niet met deze joint venture. Niet alle handelaren kunnen over naar Herongen en juist de internationale handelaren – die meer volume aankunnen – schuiven niet aan in Herongen omdat ze weinig vertrouwen hebben in een samenwerking met Landgard.“

Waarom niet? Concentratie van vraag en aanbod in de Euregio kan toch juist aantrekkelijk zijn?

„Er wapperen straks twee vlaggen boven het samenwerkingsverband. Dat brengt arbeidsrechtelijke en juridische problemen met zich mee. Daarnaast is Landgard ook een handelsonderneming. En waar zal dat toe leiden? De kans is groot

dat het nieuw gevormde bedrijf straks zelf de retail gaat beleveren, met alle gevolgen van dien voor de groothandel. Als je niet kiest voor je klanten, ga je markt verliezen. Coöperaties die zich herbezinnen op strategische keuzes, verliezen hun plaats in de markt. Je ziet dat terug in de Hillenraad 100.“

Als u 'nee' zegt tegen deze oplossing, wat is dan uw alternatief?

De concurrentiestrijd tussen FloraHolland en Landgard op zo'n kleine afstand kost geld en efficiency, dus er moet iets gebeuren. „De € 30 miljoen die het samengaan kost, kan beter anders besteed worden. Zelf denk ik dat het beter zou zijn om

Venlo als Euregionale veillocatie te behouden en Herongen als internationaal, logistiek knooppunt in te richten tussen Nederland als productieland en Duitsland als grootste afzetland. Herongen is een prachlocatie voor het faciliteren van die productstromen, samen met Connect van FloraHolland. En een joint venture in een stenen gebouw is

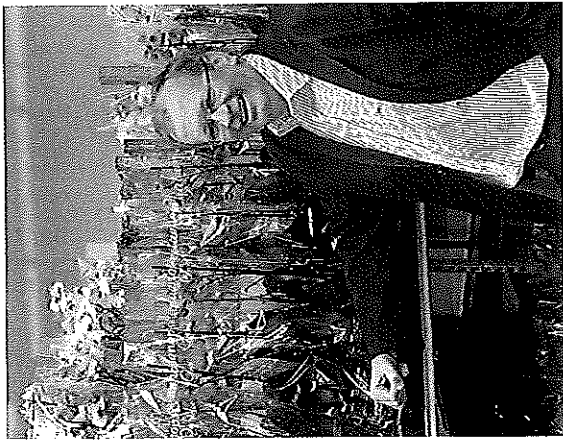


FOTO: LEX EBUS

nu eenmaal heel anders dan samen een bloemenveiling organiseren.“

Als alles doorgaat, is Herongen al in de zomer van 2010 operationeel. Wat verwacht u van de processen direct na de verhuizing?

„Het gaat allemaal veel te snel, zonder gedegen vooronderzoek. Als in december de handtekeningen worden gezet, hebben ze nog een half jaar om te bouwen en de processen te integreren. Het kan niet anders dan dat het veilen geforceerd van start gaat, met veel kin-derziektes. Dat komt de prijsontwikkeling en de logistieke afhandeling niet ten goede. Als de handel niet tevreden is over de processen, dan vindt ze wel andere manieren om producten te kopen. Ook aanbidders blijven dan weg. Zo kan de Euregio buitenspel komen te staan.“

Nationaal zal het misschien minder schokkende effecten hebben. Kijkt u niet te veel naar de regio?

„De VGB gaat nu een landelijke enquête houden over de voor- en nadelen van de

joint venture. Ik weet zeker dat daaruit zal blijken dat de Nederlandse handel twijfels heeft bij deze strategische stap. Het gaat niet alleen om bezuinigingen en geografische verschuivingen, het gaat ook om de toekomstige rol van de veiling. Het wordt steeds minder duidelijk welke rol vervult en waar de grenzen liggen tussen de veiling en de handel. FloraHolland gaat nu een bedrijf creëren waar de internationale handel, naar mijn verwachting, geen vertrouwen in heeft. Natuurlijk heeft dat effecten op landelijk niveau.“

Wat heeft de sluiting van Venlo voor uzelf tot gevolg?

„Voor ons verandert er op korte termijn niet veel. Op Flora Trade Parc Venlo zullen we juist meer zaken doen. De detailisten, die nu nog op de veiling inkopen, zullen dat straks mogelijk bij de groothandel gaan doen. Het gaat mij hoofdzakelijk om de toekomst van de sector binnen de BV Nederland en het mogelijke risico van een veiling die straks concurreert met zijn eigen klanten. Want dat is wat Landgard doet! De strategische keuze van FloraHolland om verder te gaan met Landgard zal een blijvende verandering teweegbrengen in de verhoudingsrelatie tussen de handel en FloraHolland.“

Astrid Zoumpoulis-Verbraeken

bloemisterij@horpoint.nl



Onder Limburgse handelaren is een enquête gehouden over de naderende joint venture. Download de resultaten van de enquête via:

www.vakbladvoordelbloemisterij.nl/aanvullingen

Wilt u uw mening geven? Stuur een brief naar postbus 9324, 2300 PH Leiden of naar bloemisterij@horpoint.nl. Reacties moeten maandag voor 9.00 uur binnen zijn. De redactie kan brieven inkorten of weigeren.