



## “Bedrijfsfilosofie McDonald’s als voorbeeld voor succes” Maurice Koppen

De lage prijs voor champignons deed afgelopen september aardig wat stof opwaaien. Volgens LTO zouden er over vijf jaar geen telers meer over zijn als de prijs niet oploopt. Maurice Koppen van Oakfield Champignons onderstreept die dreiging, echter gaat het niet alleen om een hogere prijs: “We opereren in een Europese markt waarin we sterk afhankelijk zijn van onze exportmogelijkheden en waarin personeel steeds schaarser en duurder wordt.” Hij bouwde het Limburgse bedrijf met Britse roots op met de bedrijfsfilosofie van McDonald’s als voorbeeld: consistente kwaliteit en uniformiteit in producten, elke dag weer opnieuw. “Het bedrijf beheerst het samenspel tussen teelt en handel als geen ander en daarmee heeft Oakfield Champignons een troef in handen,” vertelt Maurice.



***In september kwamen er alarmerende berichten naar buiten over de te lage prijs van champignons. Wat is jouw visie daar op?***

“LTO behartigt de belangen van kwekers en heeft de handschoen opgepakt door in de media op te roepen dat er meer betaald moet worden, omdat er anders over vijf jaar geen champignontelers meer in Nederland zijn. Vanuit de telers bekeken hebben ze een punt, want die zetten zich zeven dagen per week, 52 weken per jaar in voor het product en hun mensen. Als je dan kijkt wat er uiteindelijk onder aan de streep overblijft voor de teler, is dat geen gezonde situatie voor de toekomst. Het verhogen van prijzen in Nederlandse supermarkten is dan ook meer dan wenselijk, echter ligt de echte problematiek iets complexer. In de Nederlandse champignonsector wordt er voor het overgrote deel nog altijd geopeerd via het traditionele verdienmodel teler-tussenhandel-retail. Bovendien is meer dan de helft van de Nederlandse productie bestemd voor export. Enerzijds heeft de internationale markt dus een veel grotere invloed op de prijs. Anderzijds speelt de vraag of het traditionele verdienmodel

houdbaar is voor de toekomst. Tot nu toe zijn telers steeds in staat gebleken om kostenstijgingen op te vangen door een verhoging van efficiency, maar daar is ondertussen de rek uit. De kosten blijven stijgen en ook met de invulling van personeel zijn er de nodige uitdagingen.”

“Inkopers zouden zich meer druk moeten maken of het geld dat ze betalen uiteindelijk op de juiste plek in de keten terecht komt. Onze visie is dat de marge daar moet komen te liggen waar die hoort: bij het primaire productieproces, oftewel bij de producent. Dit is de enige manier ter behoud van een toekomstbestendige teelt. Als de teler niet in staat gesteld wordt om te blijven investeren in zijn bedrijf en in de nieuwste technieken, zal dit ten koste gaan van kwaliteit, leveringsbetrouwbaarheid en uiteindelijk continuïteit. Dat zie je nu soms al mis gaan.”

***Wat merken jullie van die prijsdruk?***

“Wij zeggen: je kunt als producent ook rechtstreeks naar de eindklant en dat is precies wat wij doen. Onze productie zetten we direct af aan de foodservice en de retail

in binnen -en buitenland. Dit levert een aantal cruciale voordelen op zoals maximalisering van versheid en het rechtstreekse contact tussen afnemer en producent. Het traditionele verdienmodel van teler - groothandel - retailer creëert ongelijke belangen tussen de schakels in de keten. De teler wil zoveel mogelijk kilo’s produceren om een goede prijs te maken, terwijl de handelaar naar een marge streeft. In ons geval zijn de belangen meer gelijkgesteld met de afnemer en zijn we minder afhankelijk van prijsdruk”

***Hoe ziet dat er bij jullie uit dan?***

“Champignons zijn weliswaar een commodity, maar wij denken hierin anders. De klant staat bij ons centraal en wij weten precies wat de klant wil. Alles is dus gericht op de vraag en wensen van onze klant en door hier continue aan te voldoen onderscheiden we ons in de markt. Het klinkt simpel, maar dat is het niet. De achterliggende gedachte van onze manier van werken heb ik overgenomen uit een boek dat ik las over het succes van McDonald’s. De keten staat niet garant voor culinair hoogstaande maaltijden, je zou het kunnen