

Ton van Dalen en John van Heijningen, Oxin Growers:

“Voor elke teler het beste afzetmodel”



commercieel directeur Oxin Growers Ton van Dalen

Met ingang van 1 januari gingen de leden van Van Nature en Best of Four verder als Oxin Growers. Waar fusiegesprekken eerder afhaakten op het commerciële model, krijgen telers nu meerdere keuzes voorgeschoteld. “De markt zal uiteindelijk bepalen welk model het beste werkt. We gaan in elk geval niet pushen om er zo snel mogelijk een eenheidsworst van te maken, maar willen in geleidelijkheid samensmelten”, vertellen commercieel directeur Ton van Dalen en bestuurslid John van Heijningen.

**OXIN
GROWERS**

Allereerst Oxin, waar staat dat voor?

Ton: Oxin staat voor groei. Letterlijk, want Oxin is afgeleid van het woord ‘auxine’. Dit is een plantenhormoon dat een groot aantal groeimechanismen aanstuurt. Zo bevordert auxine het ontstaan van de wortels, stuurt het de groeirichting en stimuleert het de groei van vruchten. We vonden dit beeld van meesterregelaar prima passen bij onze telerscoöperatie, waarvan de leden dagelijks aan de groei van groenten en fruit werken en de coöperatie aan de groei van de organisatie als geheel.

Al in de zomer van 2015 stelden beide besturen een fusie voor. Waarom lukte het toen niet en nu wel?

Ton: We waren destijds heel ver in de besprekingen, maar konden het over één commercieel punt niet eens worden. Dat was toen de reden om de fusiebesprekingen te stoppen.

John: Je moet dat ook een beetje in de tijdsgeest zien. Het McKinsey-rapport was net gepubliceerd, FVO was opgericht en er was een grote druk van buitenaf om samen te werken. Maar ieder had zijn commerciële model en wilde zijn ziel niet verliezen in de fusiestrijd. Deze keer hebben we het fusie-traject simpeler gehouden. Door meerdere commerciële mogelijkheden aan te bieden, geven we niet zelf het antwoord, maar laten we de markt zelf zijn werk doen.

Ton: Het voordeel van de eerdere fusiebesprekingen was wel dat we elkaar door en door kenden, veel zaken waren al uitgewerkt op papier. Hierdoor konden we ook heel snel schakelen. In mei zijn de gesprekken gestart, in september lag er een voorstel naar de leden en zo konden we in januari van start gaan.

“Door meerdere commerciële mogelijkheden aan te bieden, geven we niet zelf het antwoord, maar laten we de markt zelf zijn werk doen.”

bestuurslid Oxin Growers
John van Heijningen



John: Het verschil tussen toen en nu is ook dat we destijds geen voorstel aan de leden hebben voorgelegd. Nu lag er vanuit beide besturen een voorstel dat iedereen zag zitten. We hebben de leden ook meegenomen in elke stap van het proces en hebben maximaal gecommuniceerd. Het was dan ook geen grote verrassing meer wat de uitkomst op 11 september zou worden. Deze viel uiteindelijk bijna unaniem uit.

Wat zorgde ervoor dat er een match was tussen beide clubs?

Ton: Het DNA van beide verenigingen leek op elkaar. Beide verenigingen waren actief in glasgroenten en vollegrondsgroenten. Best of Four daarnaast ook in het fruit. Uiteindelijk wil je je leden een zo goed mogelijk pakket aanbieden om de juiste weg te volgen van producent naar consument. We bieden alle mogelijke verkoopketten

aan om ons product zo goed mogelijk in de markt te zetten. En als je groter bent, kun je dat beter organiseren. Samenwerken zat al in de genen, want uiteindelijk komt Oxin voort uit zes verschillende verenigingen.

Uit welke afzetmodellen kan de Oxin-teler nu kiezen?

John: Zoals bekend werkte Van Nature voorheen met exclusieve handelspartners. Binnen de voormalige Van Nature leden was er vraag om rechtstreeks de afnemer te bedienen. We bieden onze leden nog altijd de keuze om hun product binnen het collectief van de handelshuizen Scherpenhuizen, Levarht en Combilo af te zetten of één op één naar een handelshuis. Haluco heeft daar bijvoorbeeld een andere keuze in gemaakt dan de andere drie handelspartners. Ook de Best of Four-telers hadden meerdere opties bij hun afzet, zoals het rechtstreeks

bedienen van de retail of handel. Die smaken zijn toegevoegd aan het keuzemodel voor de telers, waardoor er wel vijf of zes verschillende modellen mogelijk zijn. Je ziet dat er telers zijn die hun stip aan de horizon bepaald hebben en voor een vaste prijs hun product willen afzetten bij een vaste handelaar. Anderen kiezen ervoor om maximaal ontzorgd te worden en kiezen voor een collectieve middenprijs.

Ton: We hebben 34 productgroepen en denken ook daarom dat als we vast zouden houden aan één model dat het afbreuk zou doen aan de vereniging die we nu zijn. De markt zal uiteindelijk bepalen welk model het beste werkt. We gaan in elk geval niet pushen om er zo snel mogelijk een eenheidsworst van te maken. Onze handelshuizen zijn ook hevig aan het zoeken naar een model hoe zij zich kunnen inrichten. Wij willen meer invloed. Nu krijgen we veel meer afzethuizen en daarmee meer mogelijkheden om de handel bij de consument te krijgen.

Best of Four had het digitale handelsplatform Heldere Handel. Zijn hier nog plannen mee?

Ton: We zagen destijds kansen met Heldere Handel omdat we vonden dat er veel verkoop via bemiddeling plaatsvond en er meer ruimte was voor de daghandel. De kunst is echter wel om naast een interessant aanbod ook voldoende kopers aan je te binden. We hebben hier ook met andere afzetorganisaties over gesproken, maar uiteindelijk bleek het toch moeilijk om dit platform actief te houden. Vandaar dat we het nu op een plank hebben liggen en als het ter sprake komt, kunnen we het zo weer ophuigen.



Oxin growers op Fruit Logistica 2020