

# Nieuwjaarsbijeenkomst Bloemistenkwekerij



1 februari 2010

De Lier

# Wat gaan we u vertellen?

- Sense of Urgency?
- Bloemistenkwekerij is goed alternatief
- Knelpunten in proces
  - Benoemen
  - Oplossingen voorleggen
- Concrete vervolgstappen
  - Planning
  - Uw input daarin

# Terugkoppeling

- Essenties vorige sprekers
  - De primaire sector (kwekers) onder grote druk
  - Toeleveranciers hebben het als gevolg daarvan ook zeer moeilijk
  - Grootste uitdaging: van Techniekgedreven innovatie naar Marktgedreven innovatie
    - Van kosten per steel besparen naar waarde creëren

# Sense of Urgency

- De primaire sector (met name kwekers) staan erg onder druk
  - Eerste voorbeeld: rozen kweken in Nederland
  - Tweede voorbeeld: “Goed boeren bij Plus”
  - Meer voorbeelden aan te halen
- De primaire sector staat voor een enorme uitdaging
  - Hoe ziet UW wereld er over 3 jaar uit?

# Concept oplossing

- De Bloemistekwekerij ervaart zeker ook deze Sense of Urgency in de sector, maar ziet ook oplossingen in de Bloemistekwekerij
  - Focus op niche en nieuwe soorten snijbloemen
  - Samenwerking met kwekers & veredelaars
  - Samenwerking met partners voor afzet
- Uitdaging op commercieel gebied
  - Ontwikkeling commerciële regie i.s.m. partners

# Project status

- Assortimentskeuze op hoofdlijnen gereed
- Technisch concept tot op heden af
- Exploitatie- en investeringsbegroting beschikbaar
- Samenwerkingsverbanden worden voorbereid

# Knelpunten

- Vermogensbehoefte voor individuele deelnemer bepalen
  - Wat is reëel, wat kan je verwachten?
- Zekerheid voor de afzet borgen
  - Hoe haal de je benodigde prijs per steel?

# Oplossingen EV

- Grondpositie via erfpacht bij Provincie Noord-Holland
  - In samenwerking met Greenport Aalsmeer
- Vermogensversterking
  - Bvb Up-front vergoeding kassenlease
- Borgstelling voor individuele deelnemer
  - In samenwerking met Rabobank



# Oplossingen steelprijs

- Directe verkoop
  - Afname afspraken met div. exporteurs
- Verkoopconcepten
  - Gericht op tussenpersonen én eindgebruiker
  - Inkoop op basis van 'kostprijs +'
- Retailconcepten
  - Bloemenmerken met eigen winkels
  - Inkoop op basis van 'kostprijs +'

# Concrete stappen

- Q1: Oprichting commerciële entiteit
- Q1: start directe verkoop, vooruitlopend op afname afspraken
- Q1/2: covenant aanbieden aan Provincie Noord-Holland
- Q2: Start conceptontwikkeling i.sm. W. Paauwe
- Q2: Opleveren eindresultaten vooronderzoek Retailconcepten

# Concrete stappen

- Behoefte aan een steun vanuit de betrokken partners en hun organisaties
- Oproep: Toon daarom uw commitment door de ondertekening van het convenant
- Aanbieding via de Greenport Aalsmeer, (namens de Bloemistenkwekerij) aan de Provincie Noord-Holland
  - Communicatie volgt via Nieuwsbrief

# De presentatie samengevat

- Sense of Urgency: we kunnen niet afwachten
- Bloemistenkwekerij is gedragen alternatief
- Knelpunten in proces
  - EV voor deelnemers verlagen
  - Verkoopprijs per steel bewijzen
- Concrete vervolgstappen
  - Planning en uw inbreng toegelicht

# Volgende spreker

- Verdere toelichting:

**“kansen in commercie”**

Over de ontwikkeling van retail

AART DEN HAAN