

## **Notulen van de algemene ledenvergadering van Royal FloraHolland gehouden op donderdag 7 december 2017 bij Royal FloraHolland locatie Naaldwijk.**

*Deze notulen zijn goedgekeurd door de ALV-commissie op 8 februari 2018.*

*Ter vaststelling in de algemene ledenvergadering op 31 mei 2018.*

### **Presentie:**

Volgens de presentielijst zijn 694 leden aanwezig, zijnde 17,44% van het totaal aantal leden, vertegenwoordigend 37,12% van het totaal aantal stemmen.

### **1. Opening en mededelingen ([YouTube 00.27.05](#))**

De voorzitter van de Raad van Commissarissen, Jack Goossens, opent de algemene ledenvergadering van Royal FloraHolland. Hij heet de leden, spelddragers, medewerkers, klanten en genodigden welkom. Een grote opkomst geeft aan hoe groot de betrokkenheid is bij de coöperatie.

Ook onze buitenlandse collega's worden door de voorzitter welkom geheten. Zij hebben zich verzameld in de lokale kantoren van Royal FloraHolland in Israël en in Afrika. Vragen kunnen gesteld worden en worden meegenomen in de vergadering.

De voorzitter vervolgt dat het een speciale dag is vandaag. Niet alleen deze vergadering. Vanavond nemen we afscheid van onze CEO Lucas Vos. En we verwelkomen ook onze nieuwe CEO Steven van Schilfgaarde.

De voorzitter geeft aan dat er geen agendawijzigingen zijn. Hiermee wordt de agenda voor deze vergadering, zoals toegezonden, vastgesteld. Er zijn ook geen ingekomen stukken binnen gekomen.

### **2. Vaststelling notulen Algemene Ledenvergadering 1 juni 2017 2017 en 21 september 2017 ([YouTube 00.28.34](#))**

De voorzitter heeft één opmerking voor wat betreft de notulen. De ALV-vergadering wordt geregistreerd op video. De video is op onze site terug te vinden en daarmee is het ook niet meer nodig om in de notulen een letterlijk verslag te maken van alles wat er wordt gezegd. De notulen geven de vergadering in grote lijnen weer.

We beginnen met de ALV-notulen van de vergadering op 1 juni 2017. De notulen en de videoregistratie zijn op de site terug te vinden. Goedkeuring van de ALV-notulen is één van de taken van de ALV-commissie. De notulen van de vergadering op 1 juni 2017 zijn door de ALV-commissie op 29 juni 2017 goedgekeurd.

De voorzitter geeft de gelegenheid om te reageren op de notulen. ([YouTube 00.29.31](#))  
**Johan Buis, adm.nr 52** Er werd door de voorzitter gerefereerd aan het videoverslag op de site. De spreker heeft in de vergadering van 1 juni aangegeven dat de bijgevoegde links in het verslag niet werken. Zijn verzoek toen was om dit werkend te maken. In het ALV-verslag van 1 juni is de link in het verslag naar YouTube helemaal verwijderd. Je moet nu zelf de juiste afspeeltijd opzoeken. Dit is ook een oplossing maar niet de oplossing die de spreker voor ogen had.

Met deze opmerking van de heer Buijs worden de notulen van 1 juni goedgekeurd. De voorzitter vervolgt met de notulen van de tussentijdse ALV-vergadering op 21 september 2017. De notulen hiervan zijn op 16 november door de ALV-commissie goedgekeurd. Er zijn geen opmerkingen op de notulen en daarmee wordt ook het verslag van 21 september goedgekeurd. De voorzitter bedankt de leden van de ALV-commissie voor het werk dat zij namens de leden hebben verricht.

### **3. Terugblik 2017 door de voorzitter van de Raad van Commissarissen** [\(YouTube 00.31.00\)](#)

Het jaar 2017 stond in het teken van doen. En er is ook veel gebeurd. De directie komt hier later in de vergadering nog op terug. Ook binnen de coöperatie is er veel gebeurd. De coöperatie is volop in beweging en vier zaken worden door de voorzitter uitgelicht.

De meest impactvolle en belangrijkste ontwikkeling van het afgelopen jaar is de Joint Venture met FloraXchange en de introductie van Floriday tijdens de Trade Fair van afgelopen november. Een duidelijke invulling door de directie van de visie dat Royal FloraHolland het leidende, internationale, digitale, business to business, handels- en ecosysteem van de sierteelt wil zijn. Een duidelijk staaltje daadkracht van de directie en het managementteam van Royal FloraHolland. Tijdens de Trade Fair bleek ook dat Royal FloraHolland niet de enige is met een ambitie om een platform te bouwen. Verschillende ideeën zijn gepresenteerd en ook geïntroduceerd. Leden hebben aan de voorzitter gevraagd of hij dit een goede ontwikkeling vindt. De voorzitter vindt het goed dat er verschillende platformen zijn. Zolang ze maar gekoppeld zijn aan Floriday. Want daarmee hebben de leden één dashboard, waarmee ze volgens eigen inzicht hun afzet kunnen regelen. Eén afrekenmodule waarmee het geld van de leden binnen een week op de rekening staat. Dat zijn leidende uitgangspunten. De voorzitter is dankbaar dat Royal FloraHolland hierin door veel leden in de afgelopen tijd is gesteund. Dit maakt de hele sector sterker.

Het tweede punt is de ALV van 21 september 2017; bijeengeroepen door een groep leden. Er is toen gesproken over de karren voor de plantenklok. De aanvragers van de ALV hebben hun zorgen geuit over de snelheid waarmee de veranderingen werden geïmplementeerd. Zij hebben erop gewezen dat Royal FloraHolland, de klanten én de leden er nog niet klaar voor waren. Na een uitvoerige discussie is geconcludeerd, dat de voorgestelde wijzigingen niet allemaal per 4 oktober zouden worden ingevoerd. En dat er in overleg doorgewerkt zou worden aan de digitalisering.

Het derde is de Pilot Ledenraad. Deze pilot borduurt voort op de principes die we hebben ontdekt tijdens de Coöperatie 2020. De leden worden hier aan het begin van het besluitvormingsproces betrokken in plaats van aan het eind. En zo kun je daadwerkelijk invloed uitoefenen op de uitvoering van het beleid. Een mooi voorbeeld hiervan is een discussie over de tarieven 2018. Een complex onderwerp, wat in 3 verschillende rondes in 40 sessies door meer dan 750 leden is bediscussieerd. Zij hebben gepraat over de contouren en over de uitwerking daarvan.

De voorzitter stelt, dat we het vanavond wel of niet eens kunnen zijn met het voorstel. Maar je kunt niet zeggen dat je geen inspraak hebt gehad. Iedereen heeft kunnen en mogen meepraten

in dit proces. En zo willen we door gaan. Met intensief, betrokken leden. Maar dan nog blijft de ALV het sluitstuk; iets van de loterij. Want het hangt er maar vanaf of je vanavond kon komen. Gemiddeld komt er maar een paar procent van de leden naar de ALV. De voorzitter is blij dat dit vanavond niet het geval is. En voor directie en Raad van Commissarissen is dat behoorlijk ingewikkeld. Laat staan een groot risico voor een bedrijf waar € 4,6 miljard aan handel overheen loopt. Een Ledenraad kan dit probleem oplossen. Een grote groep betrokken leden die de consultatie met de leden intensief voert. Die meningen ophaalt en vervolgens tot een gezamenlijk gedragen beeld komt. De Ledenraad geeft advies of neemt besluiten. Het is een nieuwe manier van samenwerken die grote voordelen heeft voor de leden. Je wordt intensief betrokken in de dialoog. Je kunt ook richting de Ledenraad zelf initiatief nemen. Daar kan je belangrijke zaken op de agenda zetten. De Ledenraad kan dit onderdeel maken van de consultatie. Het biedt ook voordelen voor de directie en de Raad van Commissarissen. Er is namelijk een vaste aanspreekpartner. Deze is beter geïnformeerd en via wie de dialoog met de leden loopt. De directie kan zo veel beter en veel vroeger in het proces plannen ontvouwen en feedback krijgen. Maar een voorwaarde om dit systeem werkend te krijgen, is wel dat de leden zich laten zien en horen tijdens de ledenconsultatie. Als je pas komt, als de directie het eindvoorstel komt toelichten dan ben je te laat. Stap in het begin in. Laat je dan gelden. Dat is precies wat we willen. De tarievendiscussie laat zien dat de input van de leden aantoonbaar gebruikt is. Als je niet mee doet, dan telt de input van de leden, die ervoor gekozen hebben om het wel te doen. De voorzitter vindt dit de meest effectieve vorm om echt inhoud te geven aan ledenbetrokkenheid. Als je als lid ervoor kiest om betrokken te zijn dan kan je daadwerkelijk invloed uitoefenen. Want het is onze coöperatie. Een verlengstuk van ons bedrijf. De plek waar we onze producten en ons werk omzetten in geld. Het vormgeven en inrichten van de Ledenraad gaan we op de Coöperatie 2020 manier doen. De Pilot Ledenraad is daar nu mee bezig. Begin volgend jaar tijdens ledensessies zullen de leden intensief bij het ontwerp betrokken worden. De voorzitter roept iedereen op om daar naar toe te gaan en mee te doen. Uiteindelijk gaat alles naar de Raad van Commissarissen. Zij doen een voorstel aan de ALV. De voorzitter denkt dat dit volgend jaar mei zal zijn. De Pilot Ledenraad loopt en daarmee komt er een einde aan het programma Coöperatie 2020.

Coöperatie 2020 is de vierde unieke activiteit in 2017. Dit programma heeft veel in beweging gezet binnen Royal FloraHolland. Later zullen we concluderen, dat Coöperatie 2020 het begin is geweest, om het Royal FloraHolland van de 21<sup>e</sup> eeuw opnieuw uit te vinden. Elke generatie heeft recht op zijn eigen Coöperatie. Het succes van dit programma zit hem aan de kant van de professionele ondersteuning. Maar ook is het te danken aan dertien leden, die anderhalf jaar geleden het lef hadden om deze uitdaging op te pakken. Misschien wisten ze toen nog niet zo goed waar ze aan begonnen. De voorzitter weet zeker dat ze niet van plan waren om er zo veel tijd in te steken. Maar dat hebben ze wel gedaan. Zij hebben de coöperatie echt veranderd. Vier concrete resultaten zijn er bereikt. Het percentage leden, dat de mate van zeggenschap minimaal als goed beoordeeld heeft, is in deze periode gestegen van 37 naar 49 procent. Nog niet voldoende maar een flinke stap. De Pilot Ledenraad loopt. Er ligt vandaag een voorstel voor de tarieven. En we hebben een actieve jongerenraad binnen Royal FloraHolland. En dit is te danken aan drie leden van dit regieteam: Bianca van Eijk, Joyce Lansbergen en Thijs Hermans. Zij hebben in april het initiatief genomen om de jongerenraad op te richten. Vorige week donderdag hebben ze het eerste, en meteen heel goed bezochte evenement gehad, in De Munt in Utrecht. Top gedaan aldus de voorzitter. De spreker haalt de leden van het regieteam naar

voren om ze te bedanken voor hun inzet, gedrevenheid en de behaalde resultaten. Een bijzondere prestatie voor een bijzondere groep collega's.

Herman de Jong neemt het woord namens het regieteam. De voorzitter had het over lef. Voor dit proces hebben we met zijn allen lef nodig gehad. Dat geldt voor de Raad van Commissarissen en voor de directie. Want het is nog al niet wat, als je belangrijke onderwerpen bij dertien van je leden in handen geeft. Zij hebben alle vrijheid gekregen om op eigen wijze de mening van de leden op te halen. Het grootste compliment gaat naar alle leden, die hier aanwezig zijn en ook bij de sessies aanwezig waren. Zonder deze leden hadden wij het niet gekund. Wij zijn er trots op, dat zo veel mensen een steen hebben willen leggen op de weg, die onze coöperatie gaat lopen. Blijf dat doen! Ook in de toekomst omdat we samen het verschil kunnen maken.

#### **4. Terugblik strategie Royal FloraHolland 2020 [\(YouTube 00.43.32\)](#)**

Lucas Vos, CEO Royal FloraHolland, bedankt de aanwezigen dat ze in grote getalen aanwezig zijn. Dat doet hem goed. Het is de laatste keer dat hij het woord zal richten tot de aanwezigen. Lucas verzorgt de terugblik naar 2017. De vooruitblik naar 2018 zal gedaan worden door onze nieuwe CEO, Steven van Schilfgaarde.

Voor de complete toelichting van Lucas wordt verwezen naar YouTube. [\(YouTube 00.43.32\)](#)

#### **5. Jaarplan, begroting en tarieven 2018 [\(YouTube 01.10.48\)](#)**

De voorzitter vertelt dat we doorgaan met de visie die Lucas heeft vormgegeven. En tegelijkertijd gaan we vol in de verandering. Dat lijkt een tegenstrijdigheid maar dat is het niet. Tijdens de voorbereiding van deze ALV moest de voorzitter steeds denken aan een nummer van Bob Dylan 'For the times they are a changing'. Legendarische woorden uit een tijd dat de voorzitter nog niet geboren was. Legendarische woorden die de situatie, waarin onze sector zich nu bevindt, perfect omschrijven. Dylan beschrijft de veranderingen, die onontkoombaar zijn en in een razend tempo op ons af komen. En waarmee wij zullen moeten gaan dealen. Dylan's oproep tot actie markeerde een nieuw tijdperk van rumoer en verandering. Die uiteindelijk een periode van rust en welvaart heeft gebracht. Totdat ook die weer veranderde.

Steven van Schilfgaarde neemt op 1 januari het stokje van Lucas Vos over. Daarmee zorgen wij voor voortgang in de verandering. Een paar weken geleden is op de Trade Fair gezegd, dat 2018 wel eens het belangrijkste jaar in de geschiedenis van de coöperatie zal kunnen worden. De voorzitter is het hiermee eens. Wij, de leden, moeten gaan kiezen. En voor ons ligt vandaag, de eerste lastige keuze concreet op ons bord. De voorzitter is daarom blij met Steven van Schilfgaarde, die wij aan het roer hebben staan om ons door deze tijd heen te leiden.

- **Begroting en Strategie 2018 [\(YouTube 01.12.44\)](#)**

Steven bedankt Lucas voor de mooie coöperatie die hij achterlaat. De leden zijn lid van een hele sterke coöperatie. Dat blijkt niet alleen uit vanavond, met zo'n grote aanwezigheid. Maar dit blijkt ook uit de balans, want we hebben een ongelofelijke goede financiële positie.

Voor de complete toelichting van Steven wordt verwezen naar YouTube. [\(YouTube 01.12.44\)](#)

De voorzitter biedt de aanwezigen gelegenheid tot het stellen van vragen. [\(YouTube 01.38.36\)](#)

**Marius Duin, adm.nr. 202929** De spreker begint met het geven van een winstwaarschuwing. Het nieuwe tarievenvoorstel dat wordt voorgesteld, kan het faillissement van de veilingklok betekenen. Het is in ieder geval een verdere uitholling. De veiling zegt dat de gemiddelde

kloktarieven 7 tot 8 procent zijn gestegen. In de werkelijkheid is dit bij de meeste 13 tot 14 procent. Bij de kopers zijn de transactietarieven vorig jaar met 50 procent verhoogd. Nu komt er nog een verhoging aan van 25 procent. Dit is geen versterking van de klok. Dit is het tegenover gestelde. Hogere kosten zetten de klokprijzen onder druk. Dit betekent een daling van de klokprijs. En gemiddeld 1 cent lagere snijbloemenprijs betekent € 100 miljoen minder omzet. Deze berekening klopt wel. Verhoging van de kloktarieven betekent dat de groep klokkwekers steeds kleiner wordt. Als deze groep kleiner wordt, kan de klok niet in stand worden gehouden. Dat ondermijnt de klokprijs extra. Dit werkt ook door naar de Connect-kweker. Want de klokprijs als referentieprijs wordt onder druk gezet. Royal FloraHolland wil de grote Connect kwekers binnen boord houden. Deze Connect-kwekers worden wellicht onder druk gezet door hun afnemers. Die druk werkt door naar Royal FloraHolland. We weten allemaal dat prijsdruk eindig is. Het gaat toch om de toegevoegde waarde. Ruim 100 jaar geleden is de veiling opgericht als coöperatie. Zodat kwekers niet meer onderling uitgespeeld konden worden door de handel. De spreker vraagt de voorzitter naar de sessies, die hebben plaatsgevonden, waar de kwekers hun kant van het verhaal hebben kunnen laten horen. Wij zijn geen vergadertijgers. En we hadden vertrouwen in een goede afloop. Maar de goede plannen voor verbetering van de klokfunctie zijn er niet. Meer betalen voor de klokfunctie is geen probleem. Maar versterk de klokfunctie dan ook. Bijvoorbeeld door de logistiek achter de klok aan te pakken. En aan de voorkant, trouwe en regelmatige klokkwekers, een betere veilpositie te geven. Hiervoor zijn reeds voorstellen gedaan. Er zijn wellicht nog meer en betere alternatieven. Dus ga terug naar de tekentafel. En als we dit alleen kunnen bereiken door tegen de begroting te stemmen, moet dat helaas gebeuren. De spreker moet de collega's oproepen om tegen de begroting te stemmen. Daar komt nog iets bij. Wij geloven niet dat een evaluatie na een half jaar het tij ten goede kan keren. Daarom terug naar de tekentafel voor een betere toekomst voor ons allemaal.

**Koos vd Knaap, adm.nr. 2575** De spreker heeft veel moeite met de karheffing. Deze is voor de zoveelste keer verhoogd. Dit is weer een poot onder de klok vandaan. Bij Connect betaal je een karheffing van € 2,65. Op de klok betaal je € 10,20. De kar gaat helemaal niet voor de klok. Vanuit de koelcel gaat de kar direct naar de klant als deze in 1 keer verkocht wordt. De spreker heeft hier heel veel moeite mee. De kar legt precies dezelfde route af, uit de koelcel direct naar de koper. De spreker vraagt of hierover nagedacht kan worden. Want zo blijft er geen klok meer over.

**Aad Duin, adm.nr. 84606** Leden van de kleine klokkwekers gaan tegen de tienduizend euro per jaar meer betalen. Dan mogen wij toch wel weten waarop de tarieven van kostenmaker = kostendrager zijn gebaseerd? In sessie 4 van de ledenbijeenkomst is gemeld, dat er een tekort is van € 33 miljoen. Dit op de € 133 miljoen aan logistieke klokkosten. Dat is veel. Men vindt dat de klokkwekers meer moeten bijdragen. Waarom krijgen wij geen antwoord op de vragen hoe deze kosten zijn opgebouwd; welke directe en indirecte kosten zijn opgenomen; welke kosten vanuit het gebouw aan het klokproces zijn gekoppeld? Het veilinggebouw is van alle leden. Dit geldt ook voor de kosten. Als de antwoorden niet worden gegeven, dan stemmen we tegen de begroting. Want dit is ons middel om de onverantwoorde tariefsverhoging tegen te houden. Het is ook ons signaal aan Royal FloraHolland om terug te gaan naar de tekentafel. Niet alleen voor de ongekende tariefsverhoging. Maar vooral omdat het de uitholling betekent van de klok als instrument. Doe ons als kwekers, als kopers en als coöperatie dit niet aan. Toon moed, heb lef en bewijs te luisteren naar de leden. Terug naar de tekentafel voor een betere toekomst.

**Paul Barendse, adm.nr. 18370** De spreker staat hier namens een groep familiebedrijven. Elke jaarvergadering is de spreker aanwezig. Er zijn veel dingen beloofd. Een plan gemaakt voor 2020. Er is beloofd dat we € 100 miljoen zouden besparen voor zowel klanten als kwekers. Als

je op een regiobijeenkomst vraagt wat hier van terecht is gekomen wordt er geantwoord met weinig. Voortschrijdend inzicht, kleinere transacties, duurder afvloeiingsbeleid. De spreker ziet de coöperatie veel beloven, weinig geven, dat doet een kweker in vreugde leven. De spreker geeft aan, dat men al vier jaar bezig is, samen met Servaas van der Ven, met het versterken van de fysieke klok. En al vier jaar heeft de spreker er niets van gemerkt. En nu wordt er weer verkondigd dat de fysieke klok versterkt wordt. Een coöperatie heeft een ziel en een hart nodig. De spreker vergelijkt de coöperatie met een voetbalclub. Je bent lid of geen lid. Je bent speler of geen speler. Als je lid bent van de club, heb je dure en goedkope spelers. Alle spelers willen voetballen en scoren, de bankzitters en de spelers in het veld. Je hebt de kleine en de grote spelers. Als je kampioen wilt worden dan hebben de kleine en grote spelers elkaar nodig. Als er gewonnen is dan mogen alle spelers de beker vasthouden. Wat heb je aan een voetbalveld zonder stadion? De veiling is ons stadion en dat is Royal FloraHolland aan het afbreken door hoge tarieven. Het is voetbal spelen zonder supporters. Dan scoor je niet meer. Een oproep aan de aanwezigen is stem met je hart en niet met je portemonnee. Wie wel voor stemmen en met de kerst met een grote schaal met vlees zitten en anderen die dat nu nog kunnen maar volgend jaar niet meer. Stem met je hart.

**Spreker onbekend** De spreker stelt een vraag over de fusttarieven. Voor de kleine fusttelers en de kleine klokkwekers met veel fusten. De spreker heeft zelf 25.000 fusten 997 x 26 cent dat is € 6.000 euro per jaar. Daar zit veel winst op de veilingprovisie. Hoe kan het dat een grote potplantenkweker zonder fust goedkoper gaat veilen? En de kleine klokkweker wordt duurder. Terwijl deze al een hoge verkapte provisie betaalt via zijn fust. De spreker vindt dit onbegrijpelijk en vraagt om uitleg.

**Wouter Duijvestijn, adm.nr. 20022** De spreker maakt zich ongerust. Hij voelt de spanning. Dat we met elkaar de klok niet meer belangrijk vinden. Dat we het gebouw, onze coöperatie, dat we daar niet meer voor staan. Vijf, zes jaar geleden was de ledenbetrokkenheid weg. Met elkaar hebben we toen een visie opgezet. We zijn gaan samenwerken en met elkaar gaan praten. Leden, kwekers, adviesraden. Nu zijn we op een moeilijk punt aangekomen. We zijn aan het investeren in de toekomst. We zijn aan het kijken hoe we de toekomst in gaan met nieuwe tarieven. Vanavond praten we niet over tarieven. Er wordt alleen gesproken over het behoud van de coöperatie. Vandaag is een tegenstem een stem tegen de coöperatie. Stem met uw hart, niet met uw portemonnee. Maar zorg dat we sterker uit deze strijd komen en nog sterker de toekomst in gaan. Een oprechte zorg dat de mening die hij hoort vanavond niet wordt gedeeld door de collega's.

**Kees Hogenboom, adm. nr. 3407** De spreker maakt zich zorgen over het beleid van Royal FloraHolland. Hij vindt dat we de naam Royal niet verdienen. Hoe we nu met de kleine leden omgaan maakt hem bang voor de toekomst. We hebben de kleine leden hard nodig. De spreker refereert aan het verhaal van de heer Barendse. Als je een wedstrijd wilt winnen, dan heb je ook de buitenspelers nodig die snel zijn. Anders win je de wedstrijd niet. De spreker roept de aanwezigen op om tegen het voorstel te stemmen. Denk aan de kleine kweker. De spreker beschouwt zichzelf ook als een kleine kweker en spreekt ook voor eigen parochie.

**Marcel van Tol, adm. nr. 3184** Alles leek beter in het verleden. Zeker als je kijkt naar de tarieven. De spreker komt met een aantal historische feiten. In het laatste jaar van Bloemenveiling Aalsmeer was de contributie, ook voor kleine kwekers, € 1.400. Het voorstel nu is € 250 en een variabel gedeelte. In het eerste jaar van Royal FloraHolland in 2008, was de partijheffing € 3,40. Dat is voor volgend jaar € 1,55. Ruim een halvering. In het verleden was het voor kleine aanvoerders of voor een breed assortiment niet altijd beter. De andere kant is dat in 2008 de karheffing € 6,70 was. Nu gaan we richting



€ 10,20. Dat geldt voor groot en klein. In 2008 was de klokprovisie 2,3%. Nu gaan we naar een basistarief voor lid aanvoerder van 1,5% met een toeslag van 1,2% en een kortingsstaffel boven € 1 miljoen. De sprekers geeft aan dat we straks we met 2 partijen op 1 kar, voor wat betreft de karren- en partijheffing, € 0,20 eurocent goedkoper uit zijn dan 10 jaar geleden. Toch wordt de klok steeds duurder voor de kweker en verhandelaar. Of de oplossing ligt in het behoud van het verleden, de kostenstijging zal doorgaan met het handhaven van de werkwijze uit het verleden. Of het behoud van 3 verschillende veilmomenten op 3 locaties vanzelfsprekend leidt tot het versterken van de klok is maar de vraag. Op 11 oktober organiseerde de FPC Zomerbloemen voor haar leden een discussieavond met de CCO Servaas van der Ven. Onder de creatieve titel 'No powerpoints, lets talk!' Aan het eind van de avond twee conclusies: zorgen dat we de boel bij elkaar houden en één sterke landelijke klok in plaats van drie zwakke. Voor het bijeenhouden is de nieuwe tarievenstructuur een noodzaak. De spreker vraagt aan de directie aandacht te hebben voor het extreme en niet alleen voor het gemiddelde. De man van de afdeling statistiek verdronk tenslotte in de rivier die gemiddeld 1 meter diep was. Wat betreft het versterken van de klok, de steeds hogere kosten van dit instrument. Met onze collectiviteit kunnen we de kansen pakken, die landelijke digitalisering ons kan bieden op gebied van prijsvorming, dienstverlening en logistiek. En zoals Steven van Schilfgaarde al eerder zei digitalisering houdt fijnmazige distributie betaalbaar. Dit is in ieders belang, maar misschien wel het meeste voor ons als klokkekers. En met een goede digitale infrastructuur, kan er juist voor kleine kwekers nieuwe afzetkanalen ontsloten worden. Floriday en nieuwe logistieke besturingssystemen zijn volgens de spreker de antwoorden op de kostenbeheersing en versterking van de klok. En ook op deze kansen zouden we ons vanavond mede moeten focussen.

**Dhr Vreugdenhil, adm. nr. 21608** Het gaat over de klok en de klok is belangrijk voor ons allemaal. Ook een directe kweker, die 80 procent direct doet gebruikt toch nog de klok. De spreker wil dit meegeven voor de stemming aan de directe kwekers. Het is belangrijk dat de klok gehandhaafd blijft en versterkt wordt. Vooral voor de snijbloemen wil de spreker benadrukken, dat het belangrijk is de klok in stand te houden. Directe kwekers gebruiken net zo goed de klok als de kwekers, die 80 procent voor de klok brengen. Als je 20 procent van je omzet mist is het gebeurd.

- **Voorstel tarieven 2018**

De voorzitter geeft het woord aan Steven van Schilfgaarde.

Voor de complete tekst van Steven wordt verwezen naar YouTube. [\(YouTube 01.58.37\)](#)

De voorzitter biedt de aanwezigen gelegenheid tot het stellen van vragen. [\(YouTube 02.02.33\)](#)

**Jos Kester, adm. nr. 22395** Er is door een kleine groep leden een berekening gemaakt. Naar hun mening zijn de tarieven niet juist. Dit kan liggen aan het niet verschaffen van de data. We zijn al zo lang bezig om de data te vergaren. Deze hebben we tot op de dag van vandaag niet ontvangen. Ondanks dat we hier al maandenlang om hebben gevraagd. De veilingomzet is € 4,6 miljard. De klokomzet begroot op € 2,1 miljard. De cijfers van de veiling zijn als volgt. Opbrengst verkoop € 44 miljoen. Opbrengst logistiek € 90 miljoen. Totaal € 134 miljoen. Kosten verkoop € 37 miljoen. Kosten logistiek € 123 miljoen. Totaal negatief € 160 miljoen. Het resultaat is € 26 miljoen negatief. Dat is uitgaande van logistieke kosten die op 3,6 procent van de omzet zijn gebaseerd. Dit ligt € 47 miljoen lager dan de veiling laat zien. De directe verkoop is € 2,5 miljard. De cijfers van de veiling zijn als volgt. Opbrengst verkoop € 40 miljoen. Opbrengst logistiek € 7 miljoen. Totaal € 47 miljoen in de plus. Kosten verkoop € 20 miljoen. Kosten logistiek € 9 miljoen. Kosten totaal negatief € 29 miljoen. Resultaat plus € 18 miljoen volgens

Royal FloraHolland. Het resultaat van de klok is € 21 miljoen positief. De exploitatie van de klok is € 47 miljoen positiever dan de veiling voorspiegeld. Er dient dus € 47 miljoen euro ten laste van de vermeende resultaten te worden gebracht. Dit betekent dat het resultaat voor direct uitkomt op een negatief van € 29 miljoen. De spreker wil de veiling sterk in overweging meegeven terug naar de tafel te gaan en eerst de zaken goed door te rekenen. Want het klopt niet.

**Gijs van Geffen, adm. nr. 33036** De spreker heeft het antwoord op het versterken van de klok. Dit probleem moet niet bij de coöperatie neergelegd worden maar bij de leden zelf. Er is heel veel winst te behalen in betrouwbaarheid en kwaliteit. Je kunt investeren in een hoogwaardig product. De 14 procent, als je deze relateert, is het een 0,5 procent van je totaalomzet. Dit kun je met een hoogwaardig product voor de klok makkelijk terugverdienen. En het probleem in de marge moet niet bij de coöperatie neergelegd worden.

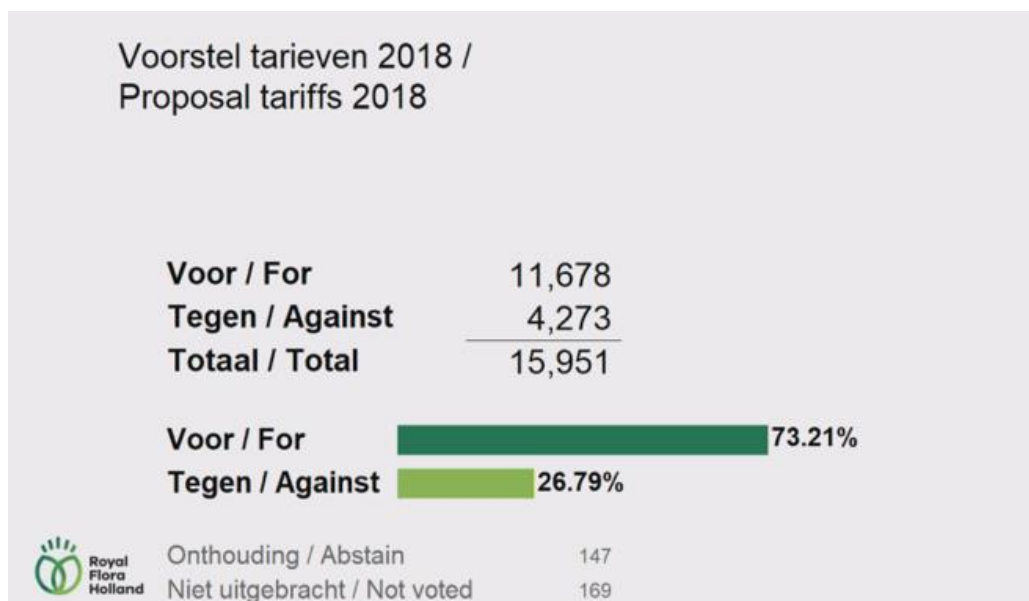
De voorzitter sluit de vragenronde af. De voorzitter stelt eerst het aantal aanwezige leden vast met de stemwaarde. Hij is ontzettend blij met de hoge opkomst. Dit is een felicitatie voor ons zelf waard. Na de uitleg van de voorzitter, hoe er gestemd kan worden, volgt een proefstemming. Uit de proefstemming blijkt dat alles naar behoren werkt.

## Aanwezigheid

	Aantal/Sum	% van totaal/total
Opkomst leden / personen Number of members	694	17.44%
Aantal uitgereikte stemmen Number of votes	16267	37.12%



De ALV wordt gevraagd de contributie en de tarieven voor 2018 vast te stellen. Zoals gepresenteerd op het scherm en zojuist ook toegelicht door Steven van Schilfgaarde. De voorzitter biedt gelegenheid tot het uitbrengen van de stemmen.



Met deze uitkomst van 73.21% is het voorstel tarieven 2018 door de algemene ledenvergadering aangenomen.

De voorzitter geeft aan dat er deze avond een belangrijk besluit genomen is. Een besluit wat tot stand gekomen is door een nieuwe manier van ledenconsultatie. De voorzitter denkt dat iedereen, die hier aanwezig is in de zaal of via internet, de waarde en het belang daarvan op waarde weet te schatten. De voorzitter hoopt van harte dat wij door deze manier van discussie- en meningsvorming, in staat kunnen zijn om lastige onderwerpen bespreekbaar te maken, en ook tot een conclusie te brengen. Want er zijn nog meer onderwerpen die hoognodig onze aandacht behoeven. We moeten wel steeds voor ogen houden dat we samen één coöperatie zijn. Groot, klein, bloemen, planten maar ook bomen, leverancier van retail of bloemist, klok en direct. Juist die unieke combinatie maakt ons tot een bijzondere marktplaats. Dit moeten we vasthouden.

- **Terugkoppeling proces + 'besluit' Pilot Ledenraad over tarieven 2018**  
[\(YouTube 02.15.45\)](#)

Zoals eerder gezegd is het onderwerp tarieven ook onderdeel geweest van de Pilot Ledenraad. In het kader van deze pilot heeft ook de Pilot Ledenraad dit vanmiddag besproken en is er over gestemd. Zij hebben geen formele zeggenschap, maar toch heeft dit plaatsgevonden in het kader van die pilot. De voorzitter vraagt Sjaak Buijs en Jan Mantel om naar voren te komen. Zij zullen ons een toelichting geven op het proces en de stemming die daar heeft plaatsgevonden.

Sjaak Buijs, voorzitter Adviesraad Planten neemt als eerste het woord. Hij stelt dat de betrokkenheid groot is en vanavond goed te zien was. De spreker wil de aanwezigen meenemen naar waar het allemaal begon. Zes jaar geleden is er gestart met de governance

met een nieuwe bestuurlijke structuur. In deze bestuurlijke structuur zijn we naar een RvC plusmodel gegaan. Met een directie, met een RvC met externen. Daaronder zitten de adviesraden bloemen en planten met afgevaardigden van de FPC's. Daarnaast zijn er leden direct benoemd in de adviesraad, zodat er een goede afspiegeling is van de coöperatie en haar leden. Na twee jaar voorzitterschap door directie en het MT van Royal FloraHolland, hebben de leden binnen de adviesraden besloten om een lid uit hun eigen gelederen te halen en als voorzitter te benoemen. Jan Mantel is voorzitter Adviesraad Bloemen geworden en de spreker is voorzitter geworden van de Adviesraad Planten. We staan nu weer aan de vooravond van een veranderproces. Deze zomer hebben we de opdracht gekregen van de RvC om een Pilot Ledenraad te starten. Deze pilot is gestart met een tweedaagse sessie met alle adviesraden in Putten. Vanaf nul zijn we daar begonnen. Al onze zorgen zijn daar geuit. Alles wat we maar konden bedenken. In deze twee dagen hebben we gezien dat commitment in de groep groot is. Het is goed te zien dat deze leden, naast hun bedrijf, hun schouders zeer actief eronder hebben gezet, om de Pilot Ledenraad goed en onderbouwd vorm te geven. We gaan met de Pilot Ledenraad iets nieuws opbouwen. Dat gaan we doen net als in het proces 2020. Zoals de ledensessies gehouden zijn, gaan wij ook met leden praten en leden praten met leden. We hebben gezien dat daar de betrokkenheid groot is, vandaar dat wij dat ook zo op gaan pakken. Ook de spreker ervaart dat het managementteam en de directie van Royal FloraHolland in de gesprekken met de leden wezenlijk veranderen. Deze sessies worden gehouden in februari. De spreker hoopt, dat de aanwezigen deze sessies zullen bijwonen. Zodat we in juni met de RvC met een goed model kunnen komen, waarin we eventueel kunnen stemmen voor een Ledenraad.

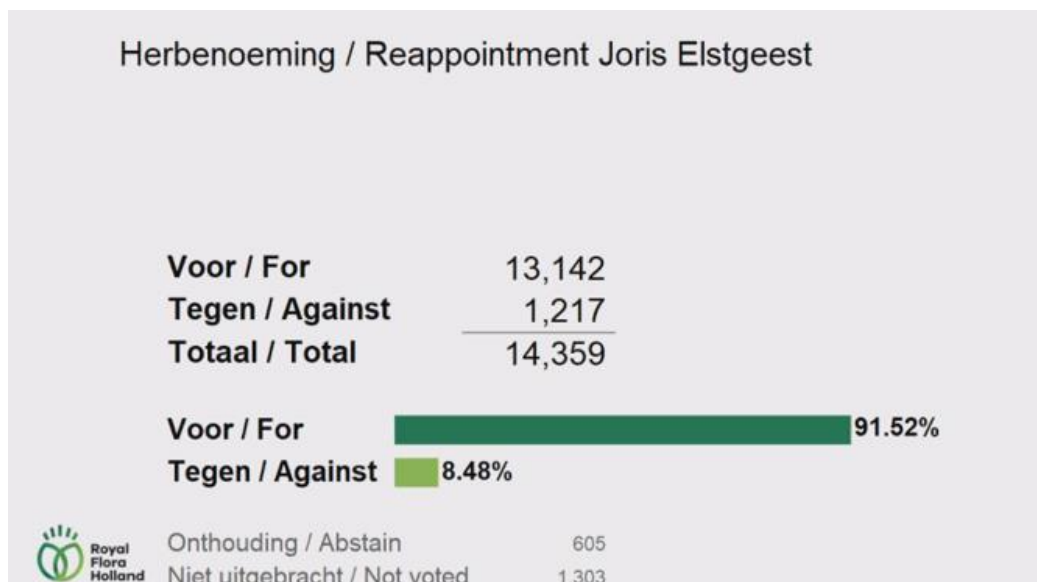
Jan Mantel vervolgt dat wij in de Pilot Ledenraad ook het tarievenvoorstel hebben besproken. Vanaf de zomer hebben we het proces van het regieteam nauwkeurig gevolgd. We hebben gezien dat in de eerste sessie gesproken is over de onderliggende structuur en over de principes van het tarievenbeleid. Maar de ALV gaat daar niet over, wij hebben alleen gestemd over de hoogte van de tarieven. Toch hebben we gezien dat ook voor de structuur door de leden veel input gegeven is. Enorme betrokkenheid van de leden wat ook vanavond al een aantal keer is benoemd. Hoge opkomsten, veel discussies van leden met leden. Directie is uiteindelijk met een model gekomen. Dat is voorgesteld en nog een keer gewijzigd op basis van een serie ledensessies. Het definitieve voorstel is door de RvC goedgekeurd. Wij hebben toen onze subcommissie Finance er naar laten kijken. In de plenaire vergadering van 2 november hebben we intensief erover gesproken. We hebben een positief advies gegeven aan directie met een aantal kanttekeningen. De tarievendiscussie is nog niet afgerond, er moet nog een evaluatie plaatsvinden. Bij de toetsing van de tarieven moet er ook gekeken zijn naar de tarieven van concurrenten. De visie van Royal FloraHolland wordt nog te weinig teruggezien in het huidige tarievenmodel. Deze moet duidelijker naar voren komen zeker met de digitale richting die gekozen wordt. De tarieven moeten voor iedereen, zonder uitzondering, gelden. Onze zorg is toch, dat er onderling afspraken met kwekers en groepen kwekers gemaakt gaan worden, zoals in het verleden ook gebeurd is. Hier zijn wij een grote tegenstander van. Nog een zorg. Het tarief voor aanvoerders is te hoog om extra stromen aan Royal FloraHolland te binden. Hier moet goed naar gekeken worden. De directie heeft aangegeven, dat ze hier rekening mee gaan houden. Ook veel van deze opmerkingen hebben we gezien in de regiobijeenkomsten in november. Door deze werkwijze is de verhouding tussen directie en de adviesraad veranderd en ook verbeterd. Er is veel meer discussie en er wordt beter geluisterd naar onze input. Na de regiobijeenkomst heeft de subcommissie Finance er nogmaals naar

gekeken. En vandaag hebben wij anoniem gestemd, en alle belangen van de leden in ogenschouw genomen. We hebben vandaag nog twee opmerkingen extra geplaatst. We vinden dat de klokvoorverkoop, die gebaseerd is op de extra kosten die nodig zijn voor de veiling, hier beprijzing op basis van waarde beter passend is. Als je iets wilt stimuleren dan moet je de kosten lager maken. Dit is een belangrijk punt voor de evaluatie. Het tweede punt is een oproep om aandacht te hebben voor trouwe klokkweker, als er extra kosten gemaakt worden, daadwerkelijk de discussie aan te gaan over het versterken van de klok. Dat is een lastige zaak en er wordt al heel lang over gesproken. Maar het is noodzakelijk om duidelijke afspraken te maken. Soms moeten we ook de hand in eigen boezem steken om de klok goed te beleveren en excessen te voorkomen. De uitslag van onze stemming in de Pilot Ledenraad is dat 81% voor het voorgestelde tarievenstelsel is. Het is goed dat het een evenwichtige stemming is, die overeenkomt met de stemming van de ALV.

## 6. Samenstelling Raad van Commissarissen [\(YouTube 02.25.35\)](#)

### a. Herbenoeming van Joris Elstgeest

Joris Elstgeest is lid van de RvC, aftredend en voor de laatste keer herkiesbaar. De RvC draagt Joris voor een nieuwe en laatste zittingstermijn voor. Joris heeft gesproken met de ALV-commissie. De ALV-commissie kan namens de ALV, het recht van bezwaar uitoefenen. De ALV-commissie heeft geen bezwaar tegen deze voordracht. De voorzitter geeft gelegenheid tot het uitbrengen van de stemmen, waarbij goedkeuring wordt gevraagd voor de herbenoeming van Joris Elstgeest als lid van de Raad van Commissarissen.



Met deze uitkomst van 91.52%% voor wordt Joris Elstgeest herbenoemd tot lid van de Raad van Commissarissen.

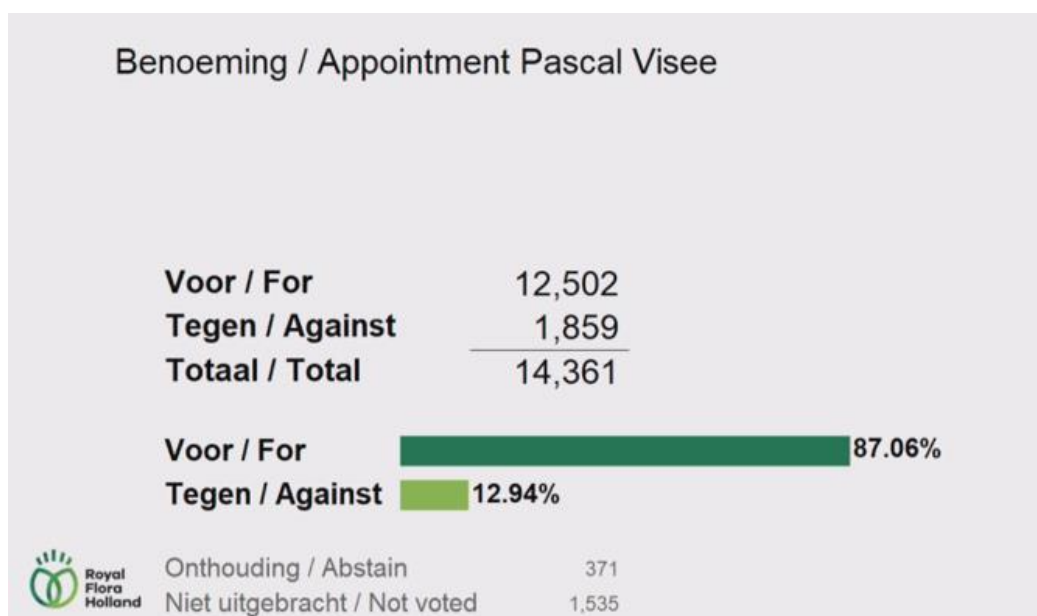
**b. Benoeming van Pascal Visée ([YouTube 02.27.44](#))**

Cees van Rijn, externe commissaris bij Royal FloraHolland, is aan het eind van zijn laatste termijn gekomen. Daarmee is hij niet meer herkiesbaar. Onverwachts kon hij deze avond niet aanwezig zijn. De voorzitter bedankt Cees van Rijn voor alles wat hij voor Royal FloraHolland heeft gedaan.

De Raad van Commissarissen is blij dat we in Pascal Visée een uitstekende kandidaat hebben gevonden om de plaats van Cees van Rijn in te vullen. Pascal Visée is gevraagd vanwege zijn financiële ervaring. Hij zal ook de voorzitter van de auditcommissie worden. De ALV-commissie ondersteunt de voordracht van Pascal. De voorzitter geeft Pascal de gelegenheid om zichzelf bij de ALV te introduceren.

Voor de complete tekst wordt verwezen naar YouTube. ([YouTube 02.28.35](#))

De voorzitter geeft vervolgens gelegenheid tot het uitbrengen van de stemmen, waarbij goedkeuring wordt gevraagd voor de benoeming van Pascal Visée als lid van de Raad van Commissarissen.



Met deze uitkomst van 87.06%% voor wordt Paul Visée benoemd tot lid van de Raad van Commissarissen.

**c. Aftreden Cees van Rijn**

Zie agendapunt 6b.

**7. Rondvraag ([YouTube 02.32.34](#))**

**Kees Hogenboom, adm. nr. 3407** De spreker vraagt of we nog wel een coöperatie zijn. Volgens de spreker zijn er A-leden, B-leden en C-leden. Leden die binnengehaald worden en geen provisie betalen. Er zijn leden die korting krijgen. Waar is dit op gebaseerd? En dan hoort de spreker dat er zo veel medewerkers ontslagen zijn. Wat is daar de bezuiniging van? Er zijn

werknemers weggegaan die 30 à 35 jaar dienstverband hadden. De spreker heeft iemand gesproken die 38 jaar gewerkt heeft bij de veiling en nog 3 jaar te gaan had. Deze heeft een zak met geld mee gekregen. Waar zijn we nou mee bezig? Dit is geen besparing maar een wegwerpcultuur. Goede krachten, die zo lang bij de veiling werken, moeten weg. Dat is geen bezuiniging. Zo kunnen wij op onze bedrijven niet werken. De spreker wil weten of dit normaal is.

De actiegroep, die de vorige ALV bijeen heeft geroepen, heeft een heel goed signaal afgegeven. De spreker is ze daar bijzonder dankbaar voor. De Raad van Commissarissen had dat veel slimmer op kunnen lossen. Er was heel veel tegenstand over het sluiten van de klok. En met Lucas Vos viel niet te praten. Het was al besloten en discussie was zinloos en overbodig. De spreker is zelfs nog naar de klankbordgroep Versterk de Plantenklok geweest. Hij heeft daar gevraagd of het al besloten was en dat was zo. Wat doe je daar dan als het toch al beslist is?

De spreker heeft een interview gelezen met de twee voorzitters van de Adviesraden. Zij doen alsof de Ledenraad al bestaat. Dat kan toch niet waar zijn, want daar moeten we toch over worden geraadpleegd? De spreker had verwacht, dat de Adviesraad Planten met de ALV van de planten, wel iets zouden zeggen. De spreker denkt niet dat de meeste leden van de adviesraad gevraagd zijn. De spreker heeft Sjaak Buijs toen niet gehoord of gezien maar de veiling spreekt hem ongetwijfeld vaker.

De spreker vindt dat we de statuten zo snel mogelijk moeten wijzigen. Want bij de extra ALV kwamen we erachter, dat de directie de leden wel moet aanhoren, maar ze kunnen doen wat ze willen. Dat dat ooit goedgekeurd is. Hier moeten we zo snel mogelijk vanaf. Want het kan niet zo zijn dat we een coöperatie zijn en de leden niets te vertellen hebben.

**Zelalem, adm. nr. 94108** De spreker komt uit Ethiopië. Vandaag was er een belangrijke stemming. Een aantal van zijn collega's heeft geen kans gehad om te stemmen omdat het midden in de nacht is in Afrika. Wat gaat Royal FloraHolland hier aan doen? De reisafstand en het tijdsverschil in Afrika maakt stemmen onmogelijk. De vraag wordt gesteld of het mogelijk is om eerder of later te stemmen.

**Marcel de Jong, adm. nr. 517691** Dit geldt niet alleen voor Afrika. Royal FloraHolland is digitaal bezig. Het is van de zotte dat iedereen in de spits naar Naaldwijk moet komen om te stemmen. Dit moet digitaal kunnen. Dan heb je niet 33 procent van je stemmen maar 90 procent en dat is veel eerlijker. Niet iedereen maakt tijd om zijn gezin in de steek te laten, om hier 3 uur lang te wachten op een stemming, die heel belangrijk is. Dit moet digitaal kunnen.

**Bert van Duin, adm. nr. 5451** Het doet de spreker goed dat Royal FloraHolland de klok wil versterken. Daarom een paar inspirerende woorden voor diegene die dreigen dat ze dit mooie Royal FloraHolland willen verlaten. Het loopt bijna tegen de kerst. Tijd voor bezinning. Er zijn veel mensen voor wie het allemaal te hard en te snel gaat. De klok draait heel hard vooruit en wij zitten in een unieke situatie. Alles wat hier staat, iedereen die hier is, heeft zijn boterham eraan verdiend, en heeft dit opgebouwd. Maar een klok die terugdraait, kleine stukjes iedere dag, duizenden keren per dag en miljoenen keren per week. Draait de klok kleine stukjes terug en daar verdienen wij ons brood mee. Niet te ver terugdraaien want dat betekent doordraai en dat moeten we niet hebben. De spreker hoort, dat er collega's zijn die dreigen weg te gaan. Iedereen moet trouw blijven aan zijn basis. Dat is de klok die terugdraait. Als de klok stil komt te staan, en het is nu vijf voor twaalf, dan is het vijf over twaalf en is het te laat.

**Jan Nederpel, adm. nr. 509004** We hebben Lucas Vos de laatste 4 jaar mee mogen maken. We hebben hem een klein beetje leren kennen. Hij heeft inderdaad de knuppel in het hoenderhoek gegooid. Het verbaast de spreker daarom, dat Lucas besloten heeft om weg te

gaan, omdat het anders gaat dan dat hij wil. De spreker vindt het laf dat Lucas Vos nu wegloopt na deze 4 jaar. De spreker vindt het moeilijk te verkroppen op het moment waar we nu staan. Heel veel willen elkaar niet begrijpen. Lucas heeft een stap genomen. Honderd dagen rondgekeken en toen had Lucas moeten zien dat het 8 jaar had moeten duren. De spreker geeft aan dat er in de opvolger van Lucas Vos zeker vertrouwen is. Steven is twee jaar geleden binnen gekomen. Hij is zeker gegroeid en dat wordt ook door meerderen gezegd. Dat is voor de leden ook prettig om te zien. Maar er is nu al door drie sprekers afscheid genomen van Lucas. De spreker had liever gezien dat dit tijdens de ALV-vergadering was gebeurd. Dan had iedereen kunnen luisteren, zonder geroezemoes, en dan had Lucas het applaus gekregen wat hij eigenlijk verdiende. De spreker vindt het jammer dat Lucas weg gaat.

**Johan Buijs, adm. nr. 52** De Pilot Ledenraad is nu in de theoriefase. De adviesraad is behoorlijk bijgespijkerd met kennis, eisen opgelegd zodat ze geschikt zijn om te gaan vrij zwemmen. Uit het betoog van de heren Buijs en Mantel maakt de spreker op dat wij ook praktijkles gaan volgen in het komende voorjaar. Er is maar één thema wat in de praktijkles past en dat is het versterken van de klok. Dit moeten we met zijn allen aanpakken. De spreker had moeite vandaag in de discussie dat er wordt ingezet op groot en klein. Je bent net zo groot als je zelf denkt. De spreker heeft met de grootste rozenkweker aan tafel gezeten en een discussie gevoerd over groot en klein. Het gaat er uiteindelijk om hoe je bijdraagt, hoe je je inzet, hoe je je laat horen en hoe je je stempel drukt op de organisatie. Dat kan een grote kweker net zo goed doen als een kleine kweker. In de periode van Lucas zijn we met vergaderingen steeds meer naar voren op de dag geschoven. Adviesraad, Pilot Ledenraad, 2 x 24-uurs sessies gedraaid met elkaar. Iets later in de 24 uur op de dag zou voor een hele hoop kwekers toch beter passen. In een gezamenlijk beleid voor de toekomst van de klok.

## **8. Sluiting ([YouTube 02.50.01](#))**

De voorzitter sluit de rondvraag en sluit hiermee ook de ALV af.

De voorzitter bedankt iedereen voor zijn komst en bijdrage en de goede discussie, die we met elkaar gevoerd hebben. De voorzitter vraagt tenslotte aan de aanwezigen om bij de uitgang de stemkastjes en de pasjes weer in te leveren.

De voorzitter richt zich tot slot tot Lucas. Lucas gaat aan het eind van dit jaar onze coöperatie verlaten. Diverse mensen hebben inmiddels al afscheid van hem genomen. Veel mooie woorden zijn gezegd. Het is lastig om daar nog iets aan toe voegen zonder in herhaling te vallen. De afgelopen weken heeft de voorzitter Lucas gekarakteriseerd als een visionair en verbindend leider. Dat is Lucas ten voeten uit. Jij stijgt boven je zelf uit als het gaat over nieuwe technologieën, jonge mensen, veranderingen, schetsen van vergezichten en alle mogelijkheden die de toekomst ons nog te bieden heeft. Je weet jouw publiek op de door jouw kenmerkende, enthousiaste en energieke wijze te binden en te boeien. De spreker heeft Lucas letterlijk een keer van het podium af zien stuiten. Dat is de Lucas Vos die wij waarderen en gaan missen. Daarom bedankt de voorzitter Lucas, namens de RvC en alle leden hier, voor wat hij ons allemaal heeft gebracht. Veel gelukwensen, succes en gezondheid. Als afsluiting van deze periode volgt er een compilatie van 4 jaar Lucas Vos bij Royal FloraHolland. Lucas het gaat je goed!

Lucas sluit af met de woorden dat hij wist dat het afscheid moeilijk zou zijn. Hij houdt van ons, van de kwekers en van de klanten. Jullie hebben de mooiste sector van Nederland. En daar mogen we ontzettend trots op zijn. Lucas is dankbaar dat hij daar vier jaar aan heeft mogen



bijdragen. Of je het nu altijd eens bent geweest met de spreker of niet. Of hij nu het goede voor de klok heeft gedaan of niet. Lucas heeft het met 300 procent energie gedaan en elke vezel in zijn lijf heeft passie voor alles wat iedereen aan het doen is. Lucas bedankt Bernard Oosterom voor de geboden kans. Lucas bedankt de RvC voor de steun die hij heeft gevoeld in de afgelopen vier jaar. Lucas wenst zijn eigen team ontzettend veel succes toe. Er staat een goed team dat echt de toekomst tegemoet gaat. Lucas is blij met Steven; dat de RvC heeft gekozen voor continuïteit. Dat de kwekers weten waar ze aan toe zijn. Steven is going to bring this baby home! Lucas wenst Steven heel veel succes. Hij gaat ons allemaal zeker missen! Een terugkerend thema op de ALV is het salaris. Het leek Lucas leuk om daar mee af te sluiten. En dan gaat het altijd over de variabele beloning (de bonus). In dit geval die variabele beloning die hij over 2017 krijgt. Hij heeft er voor gekozen om van dit bedrag een obligatie in FloriWorld te kopen. Zij blijft hij verbonden aan leden en deze prachtige mooie bloemen en planten. So let's go Flower the World together!