

Notulen van de extra algemene ledenvergadering van Royal FloraHolland gehouden op donderdag 21 september 2017 bij Royal FloraHolland locatie Naaldwijk.

*Deze notulen zijn goedgekeurd door de ALV-commissie op 16 november 2017.
Ter vaststelling in de algemene ledenvergadering op 7 december 2017.*

Presentie:

Volgens de presentielijst zijn 299 leden ingetekend. Dat is 7,48% van het aantal stemgerechtigden. Zij vertegenwoordigen 7.261 stemmen, dat is 16,51% van de stemwaarde.

1. Opening en mededelingen ([YouTube 00.07.48](#))

De voorzitter van de Raad van Commissarissen Jack Goossens opent de extra algemene ledenvergadering in Naaldwijk. Het betreft een bijzondere algemene ledenvergadering, die aangevraagd is door een groep leden verenigd onder de naam "Behoud de Plantenklok".

Voordat de voorzitter met de vergadering start, wil hij stil staan bij de storm, die de afgelopen week heeft plaatsgevonden. Tussen alle scherven van glas zagen we toch weer de kracht van de coöperatie en de kracht van samenwerken. Collega's die elkaar helpen opruimen en collega's die hun eigen glasvoorraad ter beschikking stellen om de eerste nood op te lossen. Een mooi voorbeeld van samenwerking zoals we die in onze sector hebben.

Sinds 2013 staat er in de statuten, dat het mogelijk is voor een groep van leden om een punt op de agenda van de algemene ledenvergadering te zetten of zelfs een algemene ledenvergadering aan te vragen. Dit is mogelijk als de aanvraag ondersteund wordt door tenminste 250 leden of door 5 procent van de totale stemwaarde binnen Royal FloraHolland. Hiermee is de drempel in 2013 aanzienlijk verlaagd. In een dergelijk geval ziet de ALV-commissie er op toe, dat alle regels correct worden toegepast. Namens de ALV-commissie geeft de voorzitter aan, dat er in de voorbereiding en in de aanloop van de algemene ledenvergadering geen onregelmatigheden zijn vastgesteld.

De voorzitter vindt dit een teken van kracht en vitaliteit van onze coöperatie, dat we dit kunnen doen en dat we hier vanavond daarom bij elkaar zijn. Normaal hebben we een algemene ledenvergadering met agendapunten, die zijn voorbereid door directie. Zij praten ons bij en als er zaken tot de bevoegdheid van de algemene ledenvergadering behoren wordt erover gestemd. Vanavond worden er geen besluiten genomen en dus ook niet gestemd.

In de toelichting van de agenda is vermeld dat de directie onze bestuurder is. En in de statuten is opgenomen voor welke besluiten zij de goedkeuring van de Raad van Commissarissen of van de algemene ledenvergadering nodig heeft. Het besluit over de karren voor de plantenklok valt daar niet onder. Het onderwerp is wel besproken in de normale governance van de Klankbordgroep Plantenafzet en de Adviesraden.

We zijn hier vanavond bijeen om een discussie te voeren. Er is behoefte om te spreken over de wijze van digitaliseren van de plantenklok. De groep stelt dat Royal FloraHolland nog niet klaar is voor het sluiten van de fysieke plantenklok. In de zaal zitten ondersteuners van de groep maar ook leden, die er anders in zitten. Beiden groepen worden van harte welkom geheten door de voorzitter. De voorzitter vertelt dat hij bij de ingang ook een aantal kopers welkom heeft

geheten. Bij Royal FloraHolland hebben we de goede gewoonte om tijdens onze ledenvergaderingen ook niet-leden te verwelkomen en deze avond is hierop geen uitzondering. Natuurlijk zijn er ook verschillende spelddragers aanwezig; mensen, die voor onze coöperatie veel betekend hebben, en ambassadeur zijn voor Royal FloraHolland. Ook zij worden welkom geheten. Deze avond zijn er geen sub-locaties in het buitenland. De algemene ledenvergadering wordt wel live gestreamd en vertaald zodat iedereen het kan volgen.

Vanavond is een teken van de kracht van onze coöperatie. Leden geven en delen hun mening met elkaar en met de directie. De voorzitter heeft daarom iets meegenomen wat hij ruim een jaar geleden van zijn voorganger heeft gekregen. Het is niet de voorzittershamer maar het dirigeerstokje en dat gaat de voorzitter gebruiken.

We gaan het vanavond hebben over één van de meeste karakteristieke onderdelen van onze coöperatie; de klok en meer in het bijzonder de plantenklok. De klok heeft in de loop van de tijd zijn waarde steeds opnieuw bewezen. Het is nog steeds één van de meest efficiënte manieren om in een korte tijd dagverse producten te verhandelen. Met die klok hebben wij met zijn allen een waardevol instrument in handen. Dat ook in de toekomst een unique sellingpoint van de coöperatie kan blijken te zijn. Via de klok wordt ongeveer voor 450 miljoen euro aan planten verhandeld. De plantenklok zelf en de digitalisering op zich staan niet ter discussie en worden niet in twijfel getrokken. Het gaat om de vraag wel of geen karren voor de klokken. De discussie rond de plantenklok geeft ons de ruimte om het onderwerp digitalisering in een breder kader te plaatsen. Hoe zit digitalisering eruit? Wat is het tempo, waarin dat gebeurt? En hoe gaat dat dan met de plantenklok? De discussie wordt niet gevoerd met de voorzitter. De spreker geeft aan, dat hij de voorzitter is van de Raad van Commissarissen met alle verantwoordelijkheden die daar bij horen en daar loopt hij ook niet voor weg. Aan het eind van de vergadering komt hij hier nog op terug. Vanavond is de rol van de voorzitter de facilitator van deze discussie, die we met elkaar gaan voeren. Om dit te stroomlijnen hebben we vertegenwoordigers van de hoofdrolspelers:

- Jos Kester licht de motivatie van de aanvragers toe;
- Lucas Vos en Steven van Schilfgaarde, onze directie, lichten de visie toe van Royal FloraHolland;
- Jos ten Have, voorzitter Plantform, krijgt voor de balans in de discussie, de gelegenheid om een ander geluid, wat ook leeft bij een grote groep van onze leden, toe te lichten.

Het klopt dat de tribunekopers van de plantenklok ontbreken, maar dit is wel de ledenvergadering van Royal FloraHolland. De plek waar leden het woord voeren. Maar toch is het standpunt van deze kopers wel degelijk relevant voor de discussie, die we vanavond voeren. Daarom moeten we deze mening ook meenemen, want de onzekerheid over de plantenklok gaat ook hen aan. Er is een video opgenomen, waarin hun standpunt uiteen wordt gezet. Dit is waardevolle input voor de discussie die we later gezamenlijk zullen voeren. De kopers doen dus niet mee aan deze discussie maar krijgen wel de ruimte om input te geven en hun punt te maken.

Voor de voorzitter is de avond geslaagd, als we vanavond op een respectvolle manier de discussie over digitalisering kunnen voeren. De discussie mag best pittig zijn. We hoeven niets uit de weg te gaan. En alles mag op tafel gelegd worden. Maar het gesprek moet wel op een volwassen en respectvolle manier gevoerd worden. Onbehoorlijk taalgebruik wordt niet

toegestaan. De voorzitter hoort graag zo veel mogelijk standpunten, maar dat vraagt discipline van ons zelf. De punten moeten kort en bondig samengevat worden. Want de lust van de spreker moet niet de last van de luisteraar zijn en daarmee bedankt de voorzitter meteen Paul Barendse voor zijn eerste bijdrage aan de vergadering. De voorzitter wil graag zoveel mogelijk meningen, maar voordat de discussie start eerst de motivatie van de mensen die deze algemene ledenvergadering hebben aangevraagd. De voorzitter vraagt of de sprekers kort hun punt willen maken en daarna krijgt de zaal de ruimte om te reageren.

2. Beeldveilen Planten

Jos Kester ([YouTube 00.17.35](#))

We zijn vanavond bij elkaar voor een extra algemene ledenvergadering van deze coöperatie, die bijeen is geroepen op verzoek van de leden. Leden die ongerust waren en zijn over het voorgenomen besluit door Royal FloraHolland om abrupt in een keer volledig over te gaan op Beeldveilen Planten op de vestigingen Aalsmeer en Naaldwijk. Namens de actiegroep "Behoud de Plantenklok" wil de spreker iedereen bedanken voor de steun, die zij heeft mogen ontvangen. De ondertekenaars vertegenwoordigen een geschatte omzet van 600 miljoen euro. Dat besluit om over te gaan op beeldveilen is inmiddels uitgesteld. Vier oktober als uitvoeringsdatum is van de baan en nu gaat het over de toekomst. Wat is daarin de rol van de fysieke klok? Versterken we de veilingklok als ontmoetings- en als marktplaats, als toonzaal en als etalage, als prijsvorming en marktpreferentie, als innovatiemotor en kenniscentrum? Of verliezen we de fysieke veilingklok via de ogenschijnlijke sterfhuisconstructie? Wordt het verdwijnen van de fysieke klok straks het symbool van een uitgeholde coöperatie? Deze uitholling is een ander probleem. Dat staat nu niet op de agenda, maar het speelt wel mee in de beeldvorming en de gedachte over de coöperatie. Die coöperatie en onze sector, die onze handel en productie groot heeft gemaakt, zijn wereldwijd een voorbeeld waar we juist met digitalisering extra stappen kunnen en willen zetten. Waarin onze businessmodellen zich verder kunnen en moeten ontwikkelen. De actiegroep "Behoud de veilingklok" is niet tegen digitalisering of tegen beeldveilen maar bepleit een gefaseerde introductie. Daarom hebben we een achtpunten plan opgesteld. Concreet:

1. Een update van het eerder door TNO en VGB gepubliceerde onderzoek naar de belasting van de inkopen bij digitalisering. Bouw voort op de kennis en neem uiteraard nieuwe en toekomstige ontwikkelingen mee.
2. Begin met het optimaliseren van het huidige digitale gedeelte. Stapsgewijs verbeteren per productgroep en maak hiervoor een stappenplan en maak dat voor de gebruikers ook inzichtelijk. Maak het scannen bij schouwen tweezijdig, zodat deze functie de controle van de kwaliteit, het signaleren van noviteiten en het bepalen van de hoeveelheden dan beter maakt. Behoud en versterk de impulsaankopen. Dat is enorm belangrijk voor het versterken van zowel prijsvorming als marktplaats. Behoud en versterk de tribune als aankoopplaats, waar je werkt en netwerkt tegelijk. Waar kwekers en handelaren persoonlijk met elkaar in contact kunnen komen. Juist in de digitale wereld kan dat een pluspunt zijn. Monitor omzet- en marktontwikkeling. Breng ze in kaart en zet ze in voor de vergroting van de markt. Maak de kostentoerekening tussen fysiek veilen en beeldveilen vooral transparant. Dan kunnen wij als kwekers en handelaren ook beter kiezen. Standaardiseer de inkoopssystemen. Verbeter de participatie- en beslissingsbevoegdheid van de commissies en platformen. Bij de huidige werkwijzen hebben commissies en platformen geen autoriteit en zijn doelgroepen onvoldoende meegenomen in de transformatie. Introduceer een systeem, het stemrecht en beslissingsbevoegdheden op verschillende niveaus en daarbij een vetorecht voor Royal FloraHolland, waardoor besluiten

beter worden gedragen. De spreker geeft aan, dat dit laatste ook het beeld raakt van die uitgeholde coöperatieve gedachte. De spreker stipte het al eerder aan, omdat we ons daar ook grote zorgen over maken. De spreker verzekert de aanwezigen, dat zij hier nog op terug gaan komen. Deze zorg vertaalt zich in de agenda vanavond naar de discussie over de verdere digitalisering. Volledig beeldveilen kan daarbij geen doel zijn maar een middel, een kerntaak van de coöperatie, een verlengstuk van onze bedrijven. De spreker bedankt de aanwezigen voor hun aandacht en reactie.

Jack Goossens ([YouTube 00.23.11](#))

Jack Goossens bedankt Jos Kester voor zijn uiteenzetting. De voorzitter vat het verhaal van Jos samen. Digitalisering staat niet ter discussie, gepleit wordt voor een stapsgewijze invoering met heel veel overleg, er wordt opgekomen voor het belang van de huidige tribunekopers en voor hun bedrijfsvoering en er zijn hulpmiddelen nodig die dit kunnen ondersteunen. De governance van Royal FloraHolland werd ook aangekaart alleen is dit geen onderwerp om deze avond te bespreken. De voorzitter geeft aan dat dit een volgende keer terugkomt en uitgebreid wordt besproken.

De voorzitter geeft aan dat voor de compleetheid van de discussie ook de mening en de visie van een aantal tribunekopers meegenomen moet worden. Dit wordt middels een video uitgezonden.

Frank Notenboom ([YouTube 00.24.09](#))

Royal FloraHolland wil graag landelijk veilen en vindt daarom dat de fysieke klok niet meer open gehouden hoeft te worden. De spreker is het daar niet mee eens. Je moet digitalisering doorzetten dat is de toekomst en dat helpt ook om de producten makkelijker te kunnen verkopen maar de fysieke klok moet ook gewoon blijven. Dit kan allebei, naast elkaar en tegelijkertijd lopen. Iedere week komen er klanten over die voor 10 karren komen en uiteindelijk met 20 à 30 karren naar huis gaan. De spreker is bang dat we die impulsaankopen straks gaan missen. Er zijn klanten die KOA kopen maar die vragen specifieke producten aan de spreker om te kopen omdat ze het niet durven of niet vertrouwen of ze weten niet welke partij ze moeten kopen. Dat moeten ze echt gezien hebben. De randvoorwaarden van Royal FloraHolland zijn ook nog niet goed. Het fotomateriaal klopt niet, iedere kweker maakt een andere foto, als het product in een hoes zit is het een foto zonder hoes. Dit ligt niet aan de kweker het is gewoon niet duidelijk. Kleinere bedrijven met één of twee inkopers op de klok die kunnen nu vier klokken bijhouden in Aalsmeer. Dat gaat makkelijk, ze zien de handel aankomen, de hoezen, de bloeistadia, de potmaten en de hoogtes. Ze zien in één oogopslag alles wat het product te bieden heeft. Straks zijn de karren er niet meer en moeten ze alles vanaf de specificaties doen, dat zijn er zeven. Dat is voor een inkoper niet meer bij te houden want dat is te veel informatie, zeker als je bedenkt dat er iedere vier seconden een koop wordt gedaan. Dat vliegt voorbij en de inkoper wordt gewoon knettergek. Het is ook een gevoel, wat de mensen hebben. Als je op de tribune zit, kan je gelijk zien of het leeft of niet, of er veel of weinig klanten zitten. Dat doet iets met de prijsvorming en dit ga je straks allemaal missen.

Hendrik Breetvelt ([YouTube 00.24.43](#))

De grootste achterliggende gedachte is het landelijk veilen, wat Royal FloraHolland en de kwekers graag willen. Eén veilmoment voor hun product. De spreker en zijn medestanders betwijfelen of dit wel het juiste is. De spreker geeft aan, dat hij bij de fysieke klok de producten in

1 split second kan zien en dat kan hij niet in zo weinig tijd lezen. Je ziet zo veel informatie in 1 seconde dat is niet te beschrijven.

Het is ook gewenning. Maar een klant, die veel rood in zijn Begonia mix wil hebben, kan meteen zien welke kar hij moet hebben. Dat is van een foto bijna niet te doen. Natuurlijk kun je alles van te voren gaan scannen. Maar wanneer moet de koper dan beginnen met zijn werk? Probleem is ook, dat we een eenheidsworst gaan worden. Iedereen gaat het maar bestellen. Iedereen wil hetzelfde. En juist de producten, waar er nu maar één kar van is, waarvan ik geen bestelling heb maar het iets is voor mijn klant, gaan we dan missen. Waar blijft die kweker met zijn product? De spreker snapt, dat er gedigitaliseerd moet worden. Maar het is van groot belang, dat we de goede kenmerken, die we nu van ons kloksysteem hebben, behouden. De klanten komen over. Zij zien de producten. Je proeft de sfeer en je hebt de dynamiek op zo'n klok. Dat is iets unieks!

Gerard Ammerlaan ([YouTube 00.24.59](#))

Als Royal FloraHolland stopt met het langsbrengen van de karren voor de klok is dat voor Trans-Fleurs bijna desastreus. De spreker vertelt, dat zij bijna tachtig procent van de karren, voor de klok kopen. Dit doen zij aan de hand van wat ze zien en wat hun klanten willen hebben. Er is bijna iedere dag een klant die meekijkt en aangeeft wat ze willen. En als de fysieke klok er niet meer is, kan de klant ook niet meer mee. En wordt het vele malen lastiger. We moeten andere manieren gaan verzinnen om de klant te voorzien van producten.

De spreker vertelt dat zij binnenlandse groothandel doen voor bedrijven uit Midden-Nederland en Noord-Holland. Ze zitten dichtbij en vinden het prettig om op de veiling te komen kijken; plaatjes kijken heeft weinig zin. De veiling bestaat honderd jaar en de handel en de kwekers hebben zelden of nooit echt bij elkaar aan tafel gezeten. Nu hebben we elkaar gevonden door een aantal gesprekken met een aantal kwekers. Dan kom je erachter, dat je een gezamenlijk belang hebt. We willen een mooi product voor een goede prijs, waar zowel de kwekers als de kopers aan verdienen.

Jack Goossens ([YouTube 00.29.20](#))

De voorzitter vat de video van de kopers samen. Hij hoort een aantal zorgen zoals uitvallen van impulsaankopen, niet in staat zijn om alle informatie op te nemen, het verliezen van overzicht wat er allemaal aankomt en de blik op de afmijnzaal. Deze en nog een aantal punten genoemd in de video worden later in de discussie meegenomen.

De voorzitter vervolgt dat we op deze algemene ledenvergadering het al vaker gehad hebben over de diversiteit van onze leden. Het is ook wat ons sterk maakt. Maar dat brengt ook met zich mee dat er een groep is die er anders in zit. Plantform zet zich al jaren in om samen met collega-kwekers, met klanten en met Royal FloraHolland te werken aan de digitalisering van onze sector om deze naar een hoger niveau te tillen.

Jos ten Have ([YouTube 00.30.20](#))

De voorzitter geeft het woord aan Jos ten Have, de voorzitter van het Plantform. De spreker vertelt dat Plantform een groep is van 65 vooruitstrevende potplantenkwekers, die al 15 jaar bestaat en zich bezig houdt met ICT. De eerste jaren zijn ze bezig geweest met de processen en de bijbehorende software voor de bedrijven. Maar de laatste 5 jaar houden wij ons alleen nog maar bezig met de digitalisering van de keten, van kas tot eindklant. Vorig jaar rond de discussie van de digitaliseringsinspanningen van Royal FloraHolland is door veel kwekers aangegeven, dat ze op moesten schieten. De spreker heeft zelf ook diverse oproepen gedaan aan de kwekers om op de eigen kwekerij eens goed te kijken of we zelf wel klaar zijn om met de

digitalisering mee te gaan. En nu nog geen jaar later zitten we hier bij een extra algemene ledenvergadering, omdat we niet in staat zijn om een goede digitale foto te maken. Deze klacht zal ook echt wel terecht zijn van onze klanten. Maar dit is wel een verantwoordelijkheid van ons de kwekers. De spreker heeft zelf in 2014 een camera gekocht en sindsdien gaat er met al hun klokpartijen een realtime foto mee. Wel hebben zij een teelt, waarbij de rijpheid op maandag anders is dan de op vrijdag gemaakte foto. Eerlijk gezegd heeft de spreker daar nog nooit een klacht over gekregen. Als het echt zo belangrijk is, dan denkt de spreker, dat we dit probleem technisch moeten kunnen oplossen, als we dat willen. De digitale foto is een kleine verandering. De echte digitalisering moet nog beginnen. Aan de ene kant zeggen heel veel kwekers, dat ze het willen, dat we op moeten schieten. Maar iedere verandering roept ook heel veel weerstand op. Het blijkt dat we er op onze kwekerijen nog niet klaar voor zijn en dat er nog veel moet gebeuren. Bij Plantform is een groep potplantenkwekers aangesloten, die verder wil met digitalisering en dat geluid ook laat horen. Plantform zit Royal FloraHolland achter de broek, denkt mee en is kritisch naar Royal FloraHolland. Het proces wordt nauwlettend gevolgd. We willen zorgen, dat Plantform goed aansluit bij kwekers en klanten. We moeten snelheid maken. De wereld verandert snel om ons heen en we gaan echt te langzaam. De orders worden kleiner, de diversiteit neemt toe en het werk en de kosten verplaatsten zich van de klant naar de kweker. Dat is een gegeven. Dit speelt al langer bij potplantenkwekers. Maar de spreker hoort ook al volop bloemenkwekers, die tegen hetzelfde feit aanlopen en daar moeten we iets mee. Plantform is voorstander van één wereldwijd, goedwerkend platform. Eén digitaal aanbod en ordersysteem, waarbij we op één plek onze producten kunnen aanbieden en verkopen en dat allemaal realtime. Dus direct afboeken, wat is verkocht. Maar het moet er ook nog gelijk uitzien en heel makkelijk werken. En alle partijen moeten er op aan kunnen sluiten. Plantform denkt, dat een zo breed mogelijk aanbod aanbieden aan een zo groot mogelijk groep klanten de beste optie is om de hoogst haalbare prijs uit de markt te halen. Beeldveilen is ook één van de stappen in dit proces en daar moeten we verder mee. Maar er moeten ook goed naar onze klanten geluisterd moet worden, eerst organiseren dan digitaliseren. Alleen of dat op deze manier had gemoeten met een extra algemene ledenvergadering dat betwijfelt de spreker. We hebben de VGB en een Klantenplatform. Wat is daar misgegaan? Royal FloraHolland doet niet alles goed, maar het feit dat we hier zitten komt misschien ook door andere partijen. Leden en klanten moeten beter meegenomen worden in het digitaliseringsproces. De spreker is zelf een voorstander van beeldveilen omdat zij 52 weken in het jaar iedere dag alle producten veilen, die ze hebben. Met iedere dag ook partijen van onze beste kwaliteit erbij. Onze producten moeten herkenbaar zijn voor de klok en voorzien zijn van een goede foto en daarmee op naam gekocht kunnen worden, op KOA of voor de klok. Dat is iets wat wij als bedrijf nastreven. Beeldveilen biedt juist voordelen in het veilproces. Als voorzitter van Plantform, hoopt de spreker dat we juist na vanavond de digitalisering gaan omarmen. Niet alleen in woorden maar ook in daden. Floriday is een goede eerste stap waar Plantform erg blij mee is. Vanuit die basis moeten we snel verder. Kijk goed om je heen en zie de veranderingen. Door digitalisering zijn heel veel bedrijfstakken ontstaan, maar ook weggevallen of veranderd. Het kan ook voordelen bieden. Maak van de bedreiging een kans en laten we die kans ook pakken anders doet een andere partij dit. En wordt ons hele afzetsysteem inclusief ons unieke veilproces ondermijnd. De spreker roept iedereen op door te pakken en niet tegenover elkaar te gaan staan maar samen te werken. Digitalisering is een keuze en geen keuze. We zullen moeten. Laten we het dan ook vooral samen doen en het tot een succes maken.

Jack Goossens ([YouTube 00.36.28](#))

De voorzitter vat het verhaal van Jos ten Have samen met de punten dat Platform een duidelijke visie heeft voor onze sector en alle partijen oproept om hun verantwoordelijkheid te nemen. Kwekers moeten kijken naar hun eigen bedrijfsprocessen. De digitale foto moet hierin een standaard onderdeel worden. En Royal FloraHolland en de klanten moeten beter op elkaar aansluiten. Maar wel voortgang boeken, stil staan is geen optie.

Steven van Schilfgaarde ([YouTube 00.37.02](#))

De voorzitter geeft het woord aan Steven van Schilfgaarde, CFO van Royal FloraHolland. Steven heeft sinds augustus drie gesprekken gevoerd samen met Servaas van der Ven (CCO Royal FloraHolland) met de groep "Behoud de Plantenklok". Dit waren zeer constructieve gesprekken en het leek dat veel onderwerpen en beelden door elkaar liepen. De spreker heeft toen samen met Servaas van der Ven geprobeerd om de kluwen te ontwarren. Daaruit bleek, dat er op opvallend veel onderwerpen geen verschil van inzicht was tussen Royal FloraHolland en de groep "Behoud de Plantenklok". Royal FloraHolland wil zoals iedereen in deze zaal de plantenklok versterken. De klok blijft een cruciaal prijsvormings- en transactie-instrument van Royal FloraHolland. Zoals in de afgelopen sessies van Coöperatie 2020 is gepresenteerd willen we de marktplaats internationaal versterken. De klok is daarbij een belangrijke pijler. Stabiele prijsvorming is daarbij voor ons het uitgangspunt. Om onze marktplaats te versterken is het cruciaal, dat we de mogelijkheden, die digitalisering bieden ook daadwerkelijk gaan benutten, nationaal en internationaal. Voor Royal FloraHolland betekent dit, dat we vanuit één platform, Floriday, iedereen kunnen gaan bedienen. Klanten, kwekers, iedereen die toegang wil, om er voor te zorgen dat de producten wereldwijd kunnen worden afgezet. Om de digitaliseringsmogelijkheden te benutten is het van groot belang, dat beelden en informatie van de producten volledig en representatief zijn. Hierin moeten nog grote stappen gezet worden ten opzichte van de huidige situatie op de plantenklok. Ook hierin verschillen we niet van mening. We zijn het ook eens over het feit, dat op dit moment het niet verstandig is om de presentatie van de karren voor de klok stop te zetten. Ook de Klankbordgroep had deze conclusie getrokken en er is aan iedereen gecommuniceerd dat de huidige kwaliteit die we zien van beelden en informatie onvoldoende is. Royal FloraHolland, is een sterke marktplaats en we willen dat dit ook behouden blijft, ook in een gedigitaliseerde wereld. Met Floriday zijn nieuwe mogelijkheden binnen handbereik zoals speciale apps waarmee foto's op de tuin of in de veiling zeer makkelijk gemaakt kunnen worden. Royal FloraHolland wil de kwekers en hun klanten helpen om de stap naar de nieuwe wereld te zetten. We zijn op dit moment bezig om de apps te ontwikkelen, zodat de betrokkenen meegenomen kunnen worden naar de nieuwe digitale wereld. We zijn het ook eens over de verantwoordelijkheid voor het aanleveren van de juiste foto-informatie, deze ligt bij de kweker. Als er geen redenen zijn om geen juiste informatie aan te bieden en als er geen belemmeringen zijn om de juiste beelden te presenteren, is er geen enkele reden om niet te kiezen voor achteraan veilen of te stoppen met veilen. We zijn daar ook mee begonnen, omdat het uiteindelijk gaat, dat de beelden en de informatie voor de koper en voor de klant op een juiste wijze wordt gepresenteerd. Uiteindelijk bleek in de discussie, dat er maar één punt is waar we op voorhand niet met elkaar overeenstemming konden krijgen en dat was het stoppen van de karren voor de plantenklok. Vorig jaar november hebben we besloten na overleg met leden en klanten op een bepaald moment om over te gaan naar landelijk veilen met het countdown principe. De reden van dit besluit was een verdere concentratie van vraag en aanbod om uiteindelijk een stabiele prijsvorming te bevorderen. Dit betekent, dat de

producten geveild worden en kunnen staan op andere locaties, dan waar de veiling plaats vindt. Daarmee is presentatie van karren voor de klok niet meer mogelijk. Dus na implementatie van landelijk veilen in Aalsmeer en Naaldwijk is het praktisch niet mogelijk om karren voor de klok op de huidige wijze te presenteren. Tot de implementatie van het landelijk veilen is er alleen een kostenreden om de presentatie van de karren voor de klok af te schaffen. De directie, kiest nu voor een natuurlijk moment om te stoppen met de presentatie van de karren voor de klok. Dit moment is gekomen bij de introductie van landelijk veilen of als de bezetting op de tribune minimaal is. In de tussentijd gaan we samen met de kwekers en hun klanten voor het versterken van de plantenklok. Daarbij wordt naast hulpmiddelen ook gekeken naar andere aspecten, die in de discussie zijn genoemd. Zoals veilsnelheid, aanvoerschriften en mogelijkheden van schouwen en presentatie van beelden in de digitale wereld. Dit in overleg met de Klankbordgroep. Onze conclusie is, dat we elke dag bezig zijn om de sterke marktplaats die we nu zijn verder te versterken in een wereld die snel veranderd en digitaliseert. Royal FloraHolland zet grote stappen met het Floriday platform en gaat leden en klanten helpen met hulpmiddelen om het hun gemakkelijk te maken om van deze nieuwe mogelijkheden gebruik te maken. De plantenklok en ook de bloemenklok moet in de nieuwe digitale wereld een belangrijke rol blijven vervullen en de juiste beelden hiervoor zijn heel belangrijk. De verantwoordelijkheid hiervoor ligt bij de kweker. Wij kiezen als Royal FloraHolland voor een natuurlijk moment om over te gaan tot het eventueel stopzetten van de presentatie van beelden voor de plantenklok. Steven bedankt de genodigden voor hun aandacht en kijkt uit naar de discussie over deze mooie stap in de digitale wereld.

Jack Goossens ([YouTube 00.44.23](#))

De voorzitter bedankt Steven en geeft aan dat we het eigenlijk over heel veel zaken eens zijn. De mening over de juiste informatie en de juiste beelden voor de klok wordt door alle partijen onderschreven. Royal FloraHolland gaat ook inzetten op het ontwikkelen van extra hulpmiddelen voor zowel kwekers als kopers om dit te gaan ondersteunen. Ook is de datum van 4 oktober van tafel en wordt er een natuurlijk moment gekozen te stoppen met de karren voor de klok.

Jack Goossens ([YouTube 00.45.10](#))

De voorzitter rond het eerste deel van de bijeenkomst af en licht toe, dat vanuit vier verschillende standpunten het onderwerp digitalisering is besproken. De actiegroep "Behoud de Plantenklok" vindt dat Royal FloraHolland veel te snel gaat, moet temporiseren en overleggen. Standaardiseer wat er nu is, behoud de kloktribune als een fysieke ontmoetingsplaats. Volgens klanten zorgt de fysieke klok voor impulsaankopen, die gaan verdwijnen. De foto's zijn niet goed en ook doen de foto's geen recht aan de mooie producten, die voorbij komen. Plantform stelt dat we als kwekers ook naar onze interne bedrijfsprocessen moeten kijken en daar digitalisering en digitale foto's als een essentieel onderdeel van moeten zien. Daarnaast moet er gewerkt worden aan één wereldwijd platform van de kwekers waar de producten op allerlei manieren realtime verhandeld kunnen worden. Beeldveilen is daarbij één van de opties. Tenslotte zegt de directie van Royal FloraHolland, dat er ingezet gaat worden op digitale hulpmiddelen om leden en klanten te ondersteunen en dat op vijf oktober de karren nog steeds fysiek op de plantenklok zullen komen. De voorzitter nodigt vervolgens de leden uit om hierop te reageren. Hij hoopt op veel verschillende reacties. Hij vraagt de leden dan ook om zoals de sprekers op het podium kort en bondig te zijn.

Paul Barendse ([YouTube 00.47.47](#))

De spreker geeft aan normaal de laatste te zijn. Dit keer wilde hij graag als eerste het woord. Er is een hoop los gemaakt binnen de coöperatie. Er wordt eindelijk weer gecommuniceerd. Als eerste wil de spreker zeggen dat waar we hier voor zijn is wat willen we. De spreker richt zich op Lucas Vos en geeft aan dat 100 procent digitaal de vakmensen en vakkopers fataal wordt. Gaan we 100 procent fysiek dan redden we het ook niet. Gaan we digitaal en blijven we fysiek dan hebben we een coöperatie, die is uniek. De spreker wil weten waarom dit wel kan in Brazilië? Zelfs de vlog van de spreker wordt in Brazilië uitgezonden. Waarom kan Royal FloraHolland dit niet? De spreker wil, dat er een digitaal platform wordt gebouwd boven het fysieke en we blijven uniek. De spreker richt zich tot de zaal en op zijn vraag hoeveel er van de aanwezigen het jaarverslag 2015 heeft gelezen steken er vier hun hand op. De spreker zegt, dat in het jaarverslag 2015 gesproken is over de strategie 2020 en het Nieuwe Veilen. De spreker vraagt Lucas Vos de volgende regel uit het jaarverslag voor te lezen 'Het Nieuwe Veilen, het nieuwe betaalbare inrichting van ons fysieke marktplaats'. De spreker geeft aan dat we in 2016 het jaarverslag van 2015 goedgekeurd hebben. Dit waren Rozenkwekers, Freesiakwekers en Potplantenkwekers. Allemaal voor het behouden van een betaalbare en fysieke klok en daar staan we hier voor.

Marcel van Tol ([YouTube 00.50.56](#))

De spreker maakt zich zorgen over de snelheid, waarmee we zaken invoeren. Over de invoering van de EAB (100 procent) is volgens de spreker 27 jaar gedaan. Eind jaren tachtig begonnen en per 1 januari 2016 is met het verdwijnen van EABel 100 procent definitief. In 2002 zijn Naaldwijk en Rijnsburg gefuseerd. In Naaldwijk wordt er nog de benodigde aantallen gedrukt. In Rijnsburg worden de aantallen nog steeds mondeling doorgegeven. Voor de fusie tussen FloraHolland en de VBA, tien jaar geleden, was men in Aalsmeer al enkele jaren aan het beeldveilen. We hebben inmiddels 13 à 14 jaar ervaring en nog steeds kost het moeite om het er doorheen te krijgen. En de spreker geeft aan, dat hij nu begrijpt dat het allemaal veel te snel gaat. EAB, aantallen drukken en beeldveilen, we hebben het dan slechts over de randvoorwaarden van bijvoorbeeld een landelijke klok of voor een modern platform. Op zich begrijpt de spreker de gevoelens van Jos Kester. Als voorzitter FPC Zomerbloemen is hij bekend met de gevoelens, die gepaard gaan met veranderingen. Gevoelens zijn ook realiteit en het zou misschien logisch zijn vanuit zijn positie aan te sluiten bij het gedachtengoed van "Versterk de Plantenklok". Maar er is een ervaring uit het verleden, dat hem tegen houdt. Begin jaren negentig kwam de verplichting voor wateropvang in een bassin. Voor veel bedrijven, en zeker voor de kleinere, een forse belasting. Gelukkig slaagde de belangenbehartiging erin om het een paar jaar uit te stellen, maar uiteindelijk kwam de verplichting toch. De subsidies waren verdwenen, de bassins waren duurder en de positieve effecten op de bedrijfsvoering werden later op die bedrijven ingevoerd. Hebben we die mensen toen echt geholpen? Of hielpen we ze op achterstand? En dat is de vraag wat de spreker bezig houdt. Dragen de voorstellen van de groep bij aan de versterking van Royal FloraHolland voor de nieuwe generatie kwekers? Vergeten we niet de kansen te pakken, zoals we ook in het verleden kansen hebben gepakt, toen de heer Kester jong was en de veiling en coöperatie vooruit wilden?

Cees Hoogenboom ([YouTube 00.54.18](#))

Complimenten aan de grote hoeveelheid kopers van de tribune, die hier vandaag aanwezig zijn. Op de tribune in Aalsmeer zijn 199 stembiljetten uitgedeeld om de meningen te peilen en er

waren drie stemmen, die tegen onze actie waren. De rest was voor. De spreker vraagt zich af, als hij in de bladen de opmerkingen leest van Lucas Vos, dat het maar om een kleine groep gaat. Hij vraagt zich af of Lucas Vos het wel begrepen heeft en ook wat er gezegd wordt in zijn vlogs. De spreker heeft bewondering, dat Lucas Vos de moed heeft om vanavond hier te komen. Dat had de spreker niet verwacht. De spreker is zelf elke morgen op de tribune in Aalsmeer en dan hoort hij hoe de klanten erover denken. Zijn deze mensen dan allemaal gek of zijn ze zo stom dat het businessmodel van deze jongens niet deugt en toch ten dode opgeschreven zijn? De spreker geeft aan, dat het toch iets ander ligt. Hij gelooft dat het een heel groot gedeelte van onze omzet weghaalt. De directie vergist zich in de veerkracht van elke koper, ook de kleine kopers. Want die hebben we allemaal nodig. Als dan in de vlog van Lucas Vos, waarin hij aangeeft niet blij te zijn met kwekers, dat moeten we niet willen. Laten we dit met zijn allen heel serieus nemen. De spreker dankt de actiegroep, dat zij hier zo veel tijd in hebben gestopt. In een zorgvuldig proces. De spreker hoopt, dat het tot resultaat leidt en dat het op een gedegen manier ingevoerd gaat worden.

Jan Aerts ([YouTube 00.56.45](#))

De spreker geeft aan dat hij in De Bloemisterij staat. De mening van de spreker is bij velen bekend, maar hij wil daar graag nog iets aan toevoegen. Ook over de vlogs van Royal FloraHolland. Digitaal inkopen, dat wil zeggen dat je over de hele wereld producten kunt aanbieden en inkopen. De spreker geeft aan dat Lucas Vos meer product wil en dat vindt hij jammer. We zitten nu toevallig een klein beetje in een vraagmarkt, want een aanbodsmarkt is voor de kwekers heel slecht. We zijn aan het bekomen. Dat geldt nog niet voor iedereen. Als we dat gaan doen, wordt het weer funest. En vooral de kleine kwekers, dat is tegenwoordig 3 à 4 hectare, zijn daar de dupe van. En als de klok toch weg gaat, wordt het assortiment ook verschaald. De spreker denkt, dat de kopers daar ook van schrikken. Maar als het te weinig opbrengt dan vallen kwekers uit. We hebben het bij The Greenery gezien. Bij ons zit er geen één gezinsbedrijf meer met groente. Dat is allemaal weg. En die vaders zeggen ook allemaal: hadden we maar geluisterd. Dat is het vervelende van de zaak en waar we verschrikkelijk mee uit moeten kijken. De spreker wil niet ouderwets zijn en verwijst naar Fred Bunnik's paard en wagen verhaal en we gaan niet 100 jaar terug. Een Bleiswijkse familie heeft een boek laten schrijven over het bestaan van de klok in Bleiswijk. Dit boek heet 'Onder Glas'. Als je dit leest ga je het nut zien van een veiling, van een goede veiling en van een goede coöperatie en daar gaat het over.

Johan Buis ([YouTube 00.59.16](#))

In de aanloop van deze algemene ledenvergadering heeft de spreker van alle kanten informatie gekregen. Ook heeft hij bij de kopersgroep alle frustraties gezien. De spreker is zich gaan afvragen, wat het werkelijke probleem is. Het probleem is eigenlijk ontstaan bij een kop koffie en stuk appeltaart. Er is toen een goed besluit genomen, om de lokale veilingen, die we in Nederland hadden, samen te voegen tot één grote marktplaats. De directie destijds was daar groot voorstander. Maar dat schept ook verwachtingen. Doordat je dan machtiger wordt, krijg je ook dezelfde angst bij de klanten, die we 100 jaar terug ook hadden, toen we vanuit de kroeg naar de veiling gingen. Wat toen gebeurde is dat Lucas Vos op dat moment kweker is geworden. Wat de spreker concludeert is, dat Royal FloraHolland of geen beste kweker of geen beste verkoper is. Toen Lucas Vos kwam, is hij eerst rond gaan kijken. Wat is het voor zaak? Waar ben ik aan begonnen. Toen kwam de spreuk we gaan zaadjes planten in een wereld vol mogelijkheden en we gaan de wereld voorzien van bloemen. Toen ben je de zoi, want we

liepen achter, met een bezem en een hark gaan opruimen. De spreker geeft aan toen al gezegd te hebben niet te rigoureuus met een hakbijl aan de slag te gaan. Niet alles overboord te gooien wat we hebben. Nu zijn we op een punt gekomen, dat we vinden, dat je te grondig aan het schoonmaken en weggooien bent geweest. Dat wat we hadden en hebben. Alle zaadjes, die gepland zijn, heel veel daarvan zijn nog verdraaid kleine plantjes, die heel erg kwetsbaar zijn. En al heel wat zaadjes, die gezaaid zijn, zijn geschoffeld. Ben je een slechte kweker en krijg je de plantjes niet groot genoeg, zodat ze de wereld aan kunnen? Of zijn de plantjes er wel en verkopen jullie ze gewoon slecht?

Kweker ([YouTube 01.02.35](#))

Deze spreker behoort tot de generatie Z, de jonge generatie. De spreker vertelt dat hij is opgegroeid in de digitalering, maar dat hij zelf ook zijn bedenkingen heeft. Want als je een foto maakt van een bloem of een plant, kun je niet goed zien of er wat aan die bloem mankeert. Want zo'n foto is maar een ruw overzicht. Je kunt niet zien of er stipjes op de bloem zit, of dat er kleine plantjes onder aan de kar staan. Voorlopig is dit nog niet goed inzichtelijk, want een foto vertelt niet alles. Het is een 2D weergave en niet een 3D. Je kunt er niet omheen kijken of aanraken. Dat missen we voorlopig nog. Het gaat nog veel te snel, het moet eerst inzichtelijk worden en zichtbaar zijn. Je moet een product goed kunnen weergeven en dat is voorlopig nog niet aan de orde.

Henk van der Sar ([YouTube 01.04.00](#))

De spreker geeft aan, dat we als Royal FloraHolland niet hard genoeg in de digitalisering kunnen gaan. Thuis bij zijn gezin komt er iedere dag wel een pakketdienst langs om pakjes te brengen. Is het niet goed dan sturen we het de volgende dag terug. De spreker is bang, dat als de veiling niet hard genoeg opschiet, we de boot gaan missen. Dat andere mensen het wel voor ons gaan uitvinden. Dat we een pracht van een coöperatie hebben. Dat de veiling zijn uiterste best doet om het ons allemaal nog drie keer uit te leggen en als het moet tien keer, maar als we niet oppassen zijn we te laat in deze wereld.

Koos Hoogendoorn ([YouTube 01.05.12](#))

De spreker is verbaasd over de discussie over de foto's en de houding van de veiling daarin. Zelf was hij een van de eerste kwekers, die met het bemiddelingsbureau in Bleiswijk toentertijd de start heeft gemaakt met de verkopen. Nu zijn we 35 jaar later en de laatste jaren daarvan zie je dat allerlei foto's meegestuurd worden. Vroeger had je een paar specificaties en je product werd verkocht. De spreker heeft nog nooit een klacht van een koper gehad maar wel regelmatig van de veiling, dat het product niet 100 procent aan de specificaties voldeed. De spreker denkt dat we de verkeerde discussie voeren. Digitalisering moet absoluut geen doel op zich zijn. Maar waar de spreker niemand over hoort zijn de voordelen, als je het fysiek niet meer voor de klok hoeft te brengen. Er zijn veel meer elementen die een rol spelen. Daarnaast vindt de spreker dat de zorgvuldigheid in dit proces soms ver te zoeken was. Het doel blijft die ene klok. Dat wil niet zeggen dat, dit zijn doel is, want gespreide handel vindt de spreker, zelf ook nog niet zo verkeerd. Het doel is gesteld, maar er zouden veel meer elementen in de tussentijd in gereedheid zijn gebracht. De hulp aan de kwekers en noem nog maar een paar dingen op, die eigenlijk nog lang niet gereed zijn. Dus nogmaals zo snel mogelijk maar ook zo zorgvuldig mogelijk.

Frans van der Linden ([YouTube 01.07.32](#))

Er wordt veel door elkaar gehaald. Digitalisering met Plant Connect, Floriday en over de planten klok digitalisering. Met de digitalisering van Plant Connect gaat in oktober wat gebeuren. Daar hoor je niets over en zie je niets van. Maar de stekker wordt er wel uitgetrokken. Daarna krijg je de handleiding, hoe je het moet gaan doen. Het is de omgedraaide wereld. Er gebeuren dingen, die niet goed gaan. De spreker vindt dat we eerst weer opnieuw moeten gaan kijken hoe we het gaan doen.

Jack Goossens ([YouTube 01.08.55](#))

De voorzitter bedankt alle sprekers voor hun input. De voorzitter geeft het woord weer terug aan het podium en is benieuwd naar wat zij hebben gehoord.

Lucas Vos ([YouTube 01.09.16](#))

Lucas bedankt de sprekers voor alle vragen en de gegeven input. Er werd door één van de sprekers geroepen, dat 100 procent digitaal fataal is en 100 procent fysiek willen de kwekers ook niet. Dit is ook nooit de insteek geweest, we moeten een fysieke marktplaats blijven en sterk zijn en daar staat Lucas helemaal achter. Als we helemaal digitaal gaan, raken we de verbinding met elkaar kwijt. De connectie gaat dan via bits en bites en niet meer via de manier van elkaar tegen komen. Dat is absoluut niet goed. Daarom zijn we het programma Coöperatie 2020 begonnen, omdat we zien dat het allemaal verzakelijk en er rechtstreekse relaties tussen klanten en kwekers ontstaan. Wat bindt ons dan nog met elkaar als Royal FloraHolland? Wat bindt leden onderling nog met elkaar? Hoe blijven we een club, waar je bij wilt horen? Dat kan niet alleen maar een digitaal antwoord hebben. Dat moet ook een fysieke component zijn. En dan niet alleen Trade Fairs of vergelijkbaar. Ook daar moeten we meegaan in de mogelijkheden die er zijn. Royal FloraHolland moet de ontmoetingsplaats zijn van kwekers en klanten. En de noviteiten moeten hier te zien blijven. En de mogelijkheid dat de kwekers hun nieuwe producten kunnen brengen. De spreker weet niet zeker of de tribune hier de beste manier voor is. Hij vraagt ook aan de groep van de planten klok om daar in mee te denken, hoe we dat op een moderne manier kunnen organiseren. Dus met de stelling '100 procent digitaal is fataal' is Lucas het ook mee eens. Ook veel opmerkingen over de snelheid. Aan de ene kant kunnen we niet snel genoeg gaan en aan de andere kant moeten we wel zorgen dat we iedereen meenemen in alles wat we doen. De wereld gaat veel sneller dan wij als Royal FloraHolland en u als kwekers en kopers. Dat komt, omdat wij zo veel bagage hebben om mee te nemen. We hebben oude systemen, die niet meer van deze tijd zijn. Daar moeten we mee schakelen. Maar dat vertraagt ons. Daarom is besloten om een meerderheidsaandeel te nemen in FloraXchange, want zij hebben die bagage niet. Daarmee kunnen we veel sneller acteren en veel sneller die digitale wereld in gaan. Waar een aantal van de aanwezigen ook over spreekt. Eigenlijk is dat een conclusie die iedereen hier heeft. Maar de spreker concludeert ook, dat we een aantal leden verloren hebben in dit hele proces. In de vier jaar dat de spreker nu CEO is van Royal FloraHolland, is dat het moeilijkste van zijn baan. Het aller moeilijkste is om leden en klanten bij Royal FloraHolland te houden, te informeren en te horen wat er speelt. De regiobijeenkomsten zijn verdubbeld naar twee keer per jaar om leden te laten mee praten over wat belangrijk is voor de coöperatie. Deze week heeft de honderdste Coöperatie 2020 sessie plaatsgevonden. Honderd extra sessies in een ongeveer jaar tijd om met leden in gesprek te zijn over wat hen bezig houdt en hoe zij de toekomst en de wereld zien. Er is een Klantenplatform ingericht, om te zorgen dat we ook de klanten meenemen. We hebben de Klankbordgroep. Zo zijn wij op heel veel schaakborden bezig om meningen en ideeën van klanten en van kwekers mee te nemen.

De spreker heeft zelf specifiek gekozen voor de vlog. Dit komt misschien niet altijd goed over. Misschien zegt hij dan ook dingen, die niet altijd bevallen. Maar het is wel transparant en open. Eén communicatie naar kwekers, klanten en medewerkers. Wat iedereen hoort is dan ook gelijk. De spreker werpt verre van zich, dat hij kwekers en klanten niet serieus neemt. Dit kan de spreker ook bewijzen met alle dingen, die in de communicatie gedaan worden. Of we het goed doen, nee want anders stonden we hier niet. Wat de spreker zich realiseert is, dat de directie vaak communiceert over drie, vier, vijf jaar verder. Wat klanten en kwekers vaak bezig houdt is wat morgen gebeurt en overmorgen. Daar wordt wellicht de juiste connectie gemist en zijn we te ver met de toekomst bezig en niet met het hier en nu. En wat het betekent voor de bedrijfsvoering van iedereen, die hier nu aanwezig is. De spreker begrijpt heel goed wat een van de aanwezigen zei dat we te hard aan het schoonmaken zijn en de opgekomen stekjes, die eigenlijk al weer weg geschoffeld zijn. Dit klopt, dit is ook zo gebeurd. Maar we zijn niet te hard aan het schoonmaken vindt de spreker. De coöperatie is nog niet klaar om al die veranderingen die in de buitenwereld plaatsvinden goed het hoofd te bieden. Voorbeeld is onze ICT. Hier moet nog meer schoongemaakt worden. Het klopt ook dat dingen, die we drie, vier jaar geleden begonnen zijn niet allemaal meer levend zijn. Dit hoort bij de veranderende wereld. De spreker wil niet claimen en heeft ook niet de geschiedenis, die de aanwezigen wel hebben, dat wij het allemaal juist hebben. We weten, dat er dingen mis gaan. Maar we moeten het wel proberen en het gaan doen met zijn allen. Ook een goed punt is, dat het ook voordelen bied als we naar het landelijk veilen gaan en ook klanten naar vandaag voor morgen veilen. Dan kunnen we veel besparen in onze logistiek. En de logistiek is momenteel waar de grootste opwaartse kracht ligt in alle kosten van kwekers, van klanten en ook van Royal FloraHolland. De transactieverkleining zet enorm sterk door. En dat is niet alleen op de klok. In de directe handel stijgt de transactieverkleining nog harder. Dit legt enorme druk op alle logistieke kosten; niet alleen van Royal FloraHolland maar van iedereen. Als we geld door landelijk veilen en ook door middel van het vandaag voor morgen veilen kunnen besparen, hebben we heel veel gewonnen. Het gaat voordelen bieden wat überhaupt het digitaliseren gaat doen. De kopers, krijgen toegang tot veel meer assortiment, de kwekers tot veel meer klanten. Het allerbelangrijkste is de prijsvorming. Hier in de zaal tegengestelde belangen maar iedereen zegt dat het gaat over de juiste prijsvorming. Kwekers en klanten moeten goed geld kunnen verdienen, doordat die mooie bloemen en planten van de aanwezigen bij de consument terecht komen. Als laatste geeft de spreker aan, dat we goed horen wat er gezegd wordt over het beeldveilen. Er zijn verschillende manieren en visies. Wat de heer Kester zegt, dat het gefaseerd invoeren van het beeldveilen geprefereerd wordt en dat we dit in gesprek met de groep moeten oppakken. Dit wordt belegd in de Klankbordgroep Planten. Daar hebben we nu ook ruimte geboden voor de actiegroep om daar gehoord te worden. De spreker hoort wel veel in deze vergadering, dat men begrip heeft, dat we die stappen moeten gaan zetten naar het beeldveilen. Maar dat we het in een heel ander tempo moeten gaan doen dan we in eerste instantie voor ogen hadden.

Jos Kester ([YouTube 01.19.32](#))

Wat voor de spreker het meeste opvalt is, dat we weinig problemen hebben. Alleen daar waar we inzoomen op het fysieke. De spreker sluit zich aan bij Lucas en Steven. We verschillen niet van mening over digitalisering. Alleen het tempo waarin het gaat. Daar komen dan ook meer zaken bij kijken, die uiteindelijk onderbouwd moeten worden met data. Dit is ook in de gesprekken met Steven en Servaas om gevraagd. Voor zover het in de vergaderingen van Royal FloraHolland al niet het geval is geweest. Hier zitten wij nog steeds op te wachten. Willen wij voldoende inbreng leveren, dan kan dit alleen maar aan de hand van de te verstrekken data.

Zolang we dit niet hebben wordt het voor ons lastig om vervolgens in te schatten en een conclusie te trekken en die aan Royal FloraHolland te geven. Onze groep zit niet zo in elkaar. We willen goed gestructureerd, gefundeerd en geïnformeerd te werk gaan. Dat is onze doelstelling en niet een inschatting maken over dat zal het ongeveer zijn. We hebben naast Royal FloraHolland vele deskundigen geraadpleegd op het terrein van logistiek en vermarkting. Het is van essentieel belang dat nu de data bij Royal FloraHolland vandaan komt.

Jos ten Have ([YouTube 01.22.05](#))

De spreker komt terug op de reactie over de foto's en de spikkels op de foto's en geeft aan dat dit klopt. De spreker wil onder de aandacht brengen, dat heel veel kopers en klanten van ons niet veel anders doen dan met hun eigen webshop vol met foto's onze producten in het buitenland verkopen. Waarom kan het aan de klantenkant wel? Zij kunnen dagelijks voor miljoenen producten van ons via de webshop verkopen en aan onze kant van de kwekers kan het niet. We moeten meer gaan kijken naar wat er gebeurt in de wereld. Kijk naar Blokker en V&D. Het zijn heel andere verdienmodellen aan het worden. Ga naar Bol.com en koop iets en ga na hoe dit met je eigen product zou kunnen gaan. Onze kinderen doen niet anders werd er geroepen. Neem dit als voorbeeld. Dan kunnen we er niet omheen, dat dit onze toekomst is. Reviews erbij, aftellen van producten, of het klopt weet de spreker niet maar als er nul staat dan is het niet direct leverbaar. En dan is het vaak zo, dat we extra betalen en nog meer willen betalen als we het voor 11 uur kunnen krijgen. Denk hierover na als kweker. Dat is de werkelijkheid, die op ons afkomt. De spreker houdt toch het gevoel, dat we ons dat onvoldoende realiseren wat ons voorland is op dit gebied. Een paar opmerkingen nog uit de zaal. Van Jan Aerts over het groter worden van de bedrijven. Dat is niet Royal FloraHolland aan te rekenen, maar dat is een proces wat al jaren gaande is. Daar doe je niets aan. Deze schaalvergroting hou je niet tegen. Dat zit in het ondernemen van ons allemaal. Een opmerking over de zorgvuldigheid in de communicatie. De spreker heeft de dag ervoor nog diverse telefoontjes gehad van kwekers. Omdat hij Plantform voorzitter is en dat Plant Connect eind oktober stopt. Op dit punt moet ook de communicatie beter. Dit moet samen met de leden gebeuren. Hij biedt aan om daar het Plantform voor te gebruiken. Al is het maar in werkgroepen maar dit moet beter. Ook een opmerking over de voordelen van het beeldveilen en dat te veel onderbelicht blijft welke kosten er mee zijn gemoeid. Als je kijkt naar de grote hoeveelheid wat al bij potplantenkwekers direct verkocht wordt, dan zijn we al af-tuin aan het verdelen. Wij doen alles al voor onze klanten, stickertjes, kleine orders, trays en hoesjes. Alles is mogelijk en het is nog maar een kleine stap naar af-tuin veilen. Maar dit is nog een brug te ver. De voordelen hiervan en ook de kosten, waar wij zelf verantwoordelijk voor zijn, en de besparingen zijn onderbelicht. We moeten zorgvuldig om blijven gaan met kwekers met niche-producten. Maar ook met onze kleinere klanten, die vaak prijszettend zijn en heel kwaliteitsbewust inkopen. Wel met die stip op de horizon, die toekomst vast is. En vergeet niet als andere partijen hier induiken en met hun eigen systemen aan het werk gaan, kan het wel is hard de andere kant op gaan. Dan zijn we werkelijk onze fysieke marktplaats kwijt.

Lucas vult aan over Plant Connect, dat toen we aankondigde, dat we een meerderheidsaandeel in FloraXchange hebben genomen, we hebben gezegd dat dit op den duur Plant Connect zou vervangen. Negentig procent van de kwekers, die op Plant Connect zitten, zitten ook al op FloraXchange. Dus we gaan op den duur Plant Connect uitzetten en de kwekers helpen te migreren naar FloraXchange. De datum van oktober, is door ons niet genoemd. Dit gaan we zorgvuldig met iedereen lopen. Nogmaals er is geen deadline voor.

Steven van Schilfgaarde ([YouTube 01.27.42](#))

De spreker is nu anderhalf jaar geleden gestart. Hij licht toe, dat hij uit een heel andere wereld komt, de digitale wereld. IT, telecom, geeft heel veel kansen ook voor onze sector om onze marktplaats en om uw bedrijf te versterken. We moeten die mogelijkheden wel grijpen. Steven staat elke dag op om de marktplaats van Royal FloraHolland beter te maken in een sterk veranderende omgeving. Daarbij leert hij het meest van zijn eigen kinderen. De wijze waarop zij acteren en waarop zij dingen doen, geeft een richting weer voor uw klanten en de klanten van uw klanten. We moeten deze mogelijkheden grijpen. We kunnen niet snel genoeg zijn. We hebben ervoor gekozen om de digitale wereld voorop te stellen. Naast het feit dat de fysieke klok een natuurlijk moment gaat kennen, dat we daarmee gaan stoppen. Maar het gaat in eerste instantie om die digitale wereld vorm te geven, om de marktplaats te versterken. Daar doet de spreker het elke dag voor als hij opstaat. Hij werkt er hard aan om voor de kwekers de diensten te leveren.

Jack Goossens ([YouTube 01.29.15](#))

De voorzitter vraagt vervolgens het publiek of alle onderwerpen aan bod zijn geweest en wil weten of we de essentie van de discussie hier vanavond geraakt hebben.

Cees Hogenboom ([YouTube 01.29.39](#))

De spreker wil dat we niet vergeten dat we het wiel niet opnieuw uit moeten vinden. Amazon en Zalando openen fysieke winkels. De spreker vraagt zich af of wij nou zo dom zijn of zij zo slim. De spreker biedt zijn excuses aan, dat hij aanwezig is. Het zou drie jaar geleden de laatste keer zijn. Deze vergadering vond hij te belangrijk om voorbij te laten gaan.

Frans van der Linden ([YouTube 01.30.28](#))

De kopers krijgen nu niet het woord. Maar eigenlijk is het belangrijk, dat we ook weten wat hun mening is. En wat voor hun het grootste probleem is. Het is gezegd in de video, dat ze de producten niet meer kunnen zien straks. Dit is heel belangrijk en hier moeten we naar gaan kijken. Misschien een film of een camera om dit probleem op te lossen.

Remy van Adrichem ([YouTube 01.31.48](#))

Acht jaar geleden is de spreker lid geworden van Royal FloraHolland. Hij is daar tot op de dag vandaag trots op. Hij maakt heel veel gebruik van de faciliteiten van Royal FloraHolland en durft zelfs te stellen dat het succes van RM Plants mede komt door het lidmaatschap bij Royal FloraHolland. De spreker geeft aan, dat onze meningen niet ver van elkaar af zitten. Zijn mening doet er niet toe. Hij spreekt uit naam van heel veel klanten en voor de koper die net opstond en niet aan het woord mocht komen. De leden discussiëren vanavond over onze marktplaats. De spreker vindt het jammer, dat er niet de ruimte wordt geboden om ook met de klanten te discussiëren. De spreker respecteert de keuze, er is een film gemaakt, maar er had meer spreekruimte moeten zijn voor onze klanten. Royal FloraHolland kan niet zonder zijn klanten. De spreker is 20 jaar werkzaam geweest in de export. Dus hij kan vanuit twee kanten redelijk de hele markt overzien. Van origine een kwekerszoon, twintig jaar export en nu ruim acht jaar als kweker bezig. De emotie, die bij de koper zit, begrijpt hij heel goed. Verplaats je in de exporteurs en de kopers. Er zijn daadwerkelijk kopers, die hun bedrijfsmodel compleet hebben opgehangen aan de fysieke klok. De spreker zegt niet dat de fysieke klok heilig is of dat we niet moeten gaan beeldveilen. Maar de discussie met onze klanten is zeer dun gevoerd en zelfs

ondermaats. Er is een Klantenplatform sinds maart 2015. De heer Ten Have gaf aan dat er mogelijk iets fout is gegaan in het Klantenplatform. Lucas geeft aan, dat hij verre van zich werpt dat er niet goed wordt omgegaan met de klanten. Er is een brief, die de spreker onder ogen heeft gekregen, die hem zorgen baart. De brief is verstuurd op 18 augustus, opgesteld door tachtig klanten. Deze brief is gestuurd aan het Klantenplatform. Tot op de dag van vandaag is de brief niet beantwoord. De brief is geagendeerd voor de volgende vergadering van het Klantenplatform. Er staan vragen in, waar deze mensen, die afhankelijk zijn van de fysieke marktplaats, vragen over stellen. Het is niet goed dat deze mensen geen antwoord krijgen. Dit baart hem zorgen dat er zo mee omgegaan wordt. Er zijn andere mogelijkheden als geen reactie en we agenderen het. We moeten verder. De hulpmiddelen, die er zijn voor het digitale inkopen, zijn ver beneden maats. Als je zelf achter de KOA gaat zitten probeer, dan maar te schakelen tussen de klokken. Als je één enkele KOA hebt staan, probeer te schakelen tussen de klokken. Hoe lang het duurt voordat je het plaatje van de volgende klok in beeld hebt. Dan is de kar al verkocht. De spreker wil een zorg uitspreken. Hij is trots lid en heeft het succes van zijn bedrijf ook aan Royal FloraHolland te danken. Maar er ligt serieus werk om dit probleem op te lossen. Het kan niet snel genoeg gaan. Maar er zijn een aantal werktuigen niet op orde.

Jack Goossens ([YouTube 01.38.04](#))

De voorzitter bedankt de spreker voor het mooie betoog om ook ons als leden een inkijk te geven bij de dagelijkse problematiek van de kopers.

Frans van der Linden ([YouTube 01.38.30](#))

We hadden het net over onbeschoft. De spreker wil weten als tachtig mensen geen antwoord krijgen of dat niet onbeschoft is. De kopers hebben het recht om hier ook wat over te zeggen. Wij kiezen a en zij kiezen b. Als we de juiste weg willen kiezen moeten we de klanten hun mond niet snoeren.

Huib van Diemen ([YouTube 01.39.27](#))

De spreker had eigenlijk niet het plan het woord te nemen. Want hij is van de oudere generatie maar hij wil graag toch wat dingen zeggen. Als je gaat beeldveilen moet het verdeeld worden. Bij de fysieke klok moet het ook verdeeld worden. Wat is het voor kunst, de middelen hebben we, laat die kar voor de klok langskomen. Wat is het kostenplaatje? Deze is zo beperkt. Het is alleen die kar op de kettingbaan zetten. Ze moeten toch verdeeld worden. De spreker begrijpt niet waarom wij ons zo druk maken om een kleinigheidje. Laat de karren de komende jaren voor de klok komen. Het wijst zich van zelf. Wij moeten daar voor gaan staan. De koper wil het. Wij willen het. De kleine kwekers zijn erbij gebaat. Vooral de kleine kwekers vergeten we in ons proces. De spreker begrijpt, dat het digitaal gaat. Dat begrijpen we allemaal. Maar wat is het voordeel van de veiling om de karren niet fysiek voor de klok te laten gaan. Bij de potplanten kun je het nooit bijhouden voor de klok uiteindelijk voor alle klokken te kopen en het op een foto te kopen. Houd het huidige proces er voorlopig in. Daar zul je deze spreker een dienst mee bewijzen.

Johan Buis ([YouTube 01.41.15](#))

De spreker geeft aan, dat Lucas hem toch niet goed begrepen heeft. De nadruk door Lucas Vos wordt gelegd op schoonmaak, harken en opruimen van niet opgekomen plantjes. Wat het punt van de spreker was en de kopers ook hebben is, als je door de fusie een groot orgaan tegenover je krijgt, dan is er een categorie die de hakken in het zand zet. Omdat ze een groot

orgaan tegenover zich krijgen, waar ze voor die tijd ook al niet mee konden communiceren. Als het dan nog groter gaat worden, wordt de communicatie vaak niet veel beter. Dat blijkt nu ook. Er is een categorie, die niet mee gegaan is of niet mee heeft kunnen gaan met de ontwikkelingen in de markt. Zelf is hij een kleine kweker. Zeventig procent van zijn handel verkoopt hij op FloraMondo 1.0. Dat gaat prima. Maar er is een categorie handelaren, die je kwijtgeraakt bent, omdat zij allergisch zijn voor Royal FloraHolland. Big brother is watching you. Alles wat ze doen wordt digitaal en kunnen ze traceren. Noem alle argumenten maar op. Het belang van de digitale marktplaats is, dat je het fysiek ook bij elkaar houdt. Waarom kun je in de supermarkt met een scanner kopen uit elk schap en van elke kar, die er is. Waarom moeten onze handelaren met een domme scanner uit de voeten, die alleen maar een partij kan selecteren. Vervolgens moeten ze achter het beeldscherm gekleurde balkjes aan zien komen. Als je zo traag kan schakelen, zijn dat hele slechte planten, die je geteeld hebt. We moeten vooruit en digitaliseren maar de ontwikkelingen gaan zo snel dat Royal FloraHolland het mist, de markt en de ontwikkelingen.

Nicky de Haaij ([YouTube 01.44.05](#))

Anderhalf jaar geleden heeft de spreker bij RTL Z een item verzorgd over digitalisering in onze sector. Dat had mede te maken met ketenverkorting in alle facetten. Dus ook de veiling speelde daar een rol in. Het verbaasde de spreker, er zaten professoren van Nyenrode aan tafel. De visie van Steven van Schilfgaarde hierin afkomstig uit de IT, de webshop industrie. We moeten digitaal, maar niet onze ogen sluiten voor 2020 en zelfs 2025. De spreker zelf heeft zijn twijfels over Floriday, maar kent ook een kweker, die er heel anders in staat. De kleine kwekers daar gaat het om. Een eerdere spreker gaf het al aan Zalando en CoolBlue gaan fysieke winkels openen. Waarom doen zij dat? Om een etalage te vormen. Juist die kleine producten, de niche markt, waar Royal FloraHolland groot mee is geworden. Die dreigen we nu te verliezen. Want juist die kleine producten komen voor de klok. De monsterkas is verdwenen vorig jaar. Dat was te duur. Maar wat gaan we doen met de kleine kwekers, die de niche producten niet meer kunnen presenteren op de klok? De spreker heeft zijn bedenkingen. Het gaat digitaal snel. De grote ketens openen winkels om juist de kleine gespecificeerde producten te presenteren. Hoe gaan we om met de kleine kwekers? Nogmaals de spreker zit er anders. Wij zijn de grote jongens, maar de kleine kweker moeten we echt niet vergeten.

Jan Aerts ([YouTube 01.46.22](#))

De spreker vertelt dat zijn zoon het bedrijf heeft overgenomen. Hij koopt in en verkoopt veel digitaal. Maar van digitaal inkopen daar doet hij ook heel veel van terug. De spreker is benieuwd hoe de klanten dit dan gaan doen, als het product tegenvalt. Dat is ook een zorg.

Albert de Haaij ([YouTube 01.47.12](#))

De spreker is van kwekerij Augustin. Hij is daarmee de kleinste aanvoerder van Royal FloraHolland. De spreker is niet tegen een computer, want hij heeft er zelf ook een. Hij heeft een mobiele telefoon, waar hij alleen mee kan bellen. Vorig jaar sloot het doorbellen van de brieven. Er moesten foto's bij. Dat lukte de spreker niet. Tientallen keren heeft hij de veiling gebeld. Het digitale ging de veiling niet snel genoeg. Maar toen hij belde, was er niemand, die antwoord kon geven of kon helpen. De spreker heeft de hele maand december aangevoerd. Hij stond achteraan, omdat er geen foto bij zat en niemand op de veiling kon hem helpen zo klantenvriendelijk als ze zijn. Er volgt nog een mail naar Lucas Vos geeft de spreker aan. Maar dan over een ander onderdeel hiervan. De spreker had vervolgens de klantenservice aan de lijn.

Ze hadden iemand gevonden, die hem kon helpen. Toen moest de spreker de klantenservice vertellen, dat deze medewerker al drie maanden uit dienst was. Hier kan de spreker niets mee en nu moeten we nog sneller. De spreker veilt geen planten. Dat is zijn geluk en dat hij oud wordt. De spreker geeft aan, dat hij dan toch misschien maar moet gaan stoppen.

Jan van Paridon ([YouTube 01.49.16](#))

De spreker is een kleine kweker en ook een koper. De spreker vraagt zich af of hij mag spreken, omdat hij ook koper is. De coöperatie is een mooi en goed bedrijf en voor allebei zijn bedrijven is hij afhankelijk van de veiling. Hij zou de veiling niet willen en kunnen missen. De spreker is tegen de snelheid, waarmee nu het beeldveilen voor planten doorgevoerd gaat worden. Hij is ook bang dat het voor de bloemen wordt doorgevoerd. Hij heeft zelf discussie binnen het bedrijf gehad om zelf in te gaan kopen. Maar voor een aantal producten gaat dat gewoon niet. De spreker kan zich voorstellen, dat een aantal kwekers dat ook vindt. Bloemen en planten, zijn emoties. Die staan niet op een plaatje. De spreker heeft een bedrijf in Frankrijk. Daar verkoopt hij ook bloemen en daar komen nog steeds mensen die willen de bloemen vasthouden, ruiken. Dat is een uitstervend soort kopers. Maar ze zijn er nog steeds. De spreker begrijpt ook, dat we klanten als de Lidl's en de Aldi's moeten bedienen. De spreker zou graag zien, dat de coöperatie alles bij elkaar krijgt. Hij ziet het belang ervan in, dat alle producten over de hele wereld via Royal FloraHolland verhandeld zouden worden. Dan kan de spreker ze als exporteur ook kopen. Waar hij nu afhankelijk is van toeleveranciers. Lucas Vos praat over drie à vier jaar. Wij blijven hangen in morgen. Morgen is ook belangrijk, over vijf jaar ook, maar we moeten de komende jaren wel overbruggen. Laat het niet te hard gaan. Over de foto's heeft de spreker met aanvoerders en de keurgroep lange discussies gehad. Hij was blij, dat we in augustus verhaal konden halen op de foto's. De spreker koopt wel eens partijen in Aalsmeer en dan krijgt hij een kleur afwijkend product of anders. Vervolgens terugsturen en dan als reactie, dat ze niets kunnen met de foto. Terwijl de spreker niets kan met het product en hij daarmee uiteindelijk ook zijn klant niet kan bedienen.

Kweker ([YouTube 01.52.48](#))

De spreker is al een poos geen lid meer. Maar hij vangt nog wel rente van de participatierekening. Hij heeft twee zoons die een bedrijf hebben in chrysanten en perkgoed. De spreker is maandagochtend om zes uur bij de klok gaan kijken bij de potplanten. Eerst liep hij via de hoofdingang naar binnen, langs de voormalige chrysantenklok. Maar dat is helemaal niets meer. Toen kwam hij bij de potplanten en daar waren 412 zetels en die waren voor 80% bezet. In gesprek met een koper wilde de spreker weten waarom hij niet via KOA koopt. Aangegeven werd, dat je op de klok de producten kan zien. Je kunt er langs lopen, want er is zo veel verscheidenheid in de potplanten. De spreker geeft aan, dat dit de mensen zijn, die voor ons het geld binnen brengen. Het zijn ook particulieren. De spreker heeft eigenlijk een hekel aan hele grote bedrijven. Zijn opa zei altijd, hoe groter de hoop hoe kwaaier de koop. De spreker sluit af, dat mensen die direct afhankelijk zijn van hun brood, daar moet je zuinig op zijn.

Kweker/Koper ([YouTube 01.54.46](#))

De spreker is niet alleen voor zichzelf hier, maar ook voor Tobias Bromelia's. De spreker wil toch inhaken. Want hij is zelf ook koper. Een koper is naast een klant ook heel belangrijk in de prijsvorming. Een kweker wil een goede prijs. En op het moment, dat een kweker luistert naar een koper, zal dat resulteren in een betere prijs. De kopers weten als geen ander waar we op moeten letten. Waardoor er een betere prijs ontstaat. Geef de koper de kans om voor de kweker

een betere prijs te generen. Dan weten ze ook waar ze op moeten letten. De spreker heeft een lijst met punten, wat hij wil vertellen. Maar omdat een koper niet aan het woord kan komen, wil hij het hier bij laten.

Paul van der Meeren ([YouTube 01.56.00](#))

De spreker is benieuwd hoe vaak de spreker, die allemaal pakjes krijgt, daar bederfelijke waar bij zit. De spreker ontvangt heel veel pakjes thuis. Daar zit eigenlijk nooit bederfelijke waar bij. Verder de film van de kopers. Hij ziet dat alle kopers voor het behoud van het fysieke veilen zijn. Royal FloraHolland heeft geen kopers gevonden die voor het afschaffen zijn. De spreker wil dan ook weten, wat weet het bestuur, dat wij en de handel niet weten, om toch af te stappen van het fysieke veilen.

Kweker ([YouTube 01.57.10](#))

Twee opmerkingen. Er zijn 290 ingeschreven leden en er zitten 1200 mensen. De spreker wil weten of de rest voor het bier komt? De spreker vindt dat deze mensen ook wat te vertellen hebben. De spreker verwijst naar de spreker met de telefoon wiens EAB abonnement opgezegd is. Vorig jaar augustus is de spreker naar de veiling gegaan om te praten over kosten, die doorberekend werden. Overzetkosten, sealkosten etc. Bedragen waar niemand de spreker iets over kon vertellen. Hij heeft er een middag vrij voor genomen. Het wordt allemaal geregeld, allemaal gecommuniceerd, maar alleen wanneer? Dit zijn ook dingen, misschien niet voor hier relevant. Maar er moet wel naar gekeken worden. Communiceren met de klanten maar nooit ergens op terug komen is een hele slechte zaak.

Kweker ([YouTube 01.58.30](#))

De spreker geeft aan dat er gesproken wordt over 2020 maar 17 juni 2017 waren er geen karren en geen 577 fust. De spreker wil dat de veiling eerst dit oplost en dan gaat beeldveilen met planten en wat de veiling allemaal nog meer bedenkt. Want we kunnen wel meer aanvoer willen, maar als we het nergens in kwijt kunnen, dan kan hij het aan zijn schoonmoeder geven en die geeft hij liever helemaal niets.

Kweker ([YouTube 01.59.10](#))

Het hele verhaal om niet voor de klok te veilen zal in de toekomst consequenties hebben voor de vestigingen. De spreker kan zich voorstellen, dat als er niet meer voor de klok geveild wordt en alleen KOA mogelijk is, het voor de fysieke aanvoer ook gevolgen zal hebben. De spreker wil weten of hier goed over nagedacht is.

Jack Goossens ([YouTube 01.59.57](#))

Jack Goossens sluit de ronde in de zaal af en vraagt de sprekers op het podium om de essentie van de avond weer te geven.

Lucas Vos ([YouTube 02.00.25](#))

Het belangrijkste wat Lucas hoort is digitalisering staat niet ter discussie wel de snelheid en de manier waarop. Wel verschil van mening over het beeldveilen waarin Jos Kester in zijn opening het had over gefaseerde introductie. Lucas begrijpt en hoort vanuit de kopers, dat zij het er nog niet mee eens zijn. We gaan graag in gesprek. Voor de goede orde geeft Lucas aan, dat de brief niet aan Royal FloraHolland is gestuurd. In die zin is het niet onbeschoft, dat we niet hebben gereageerd. De brief is aan het Klantenplatform gestuurd en zij vergaderen toevallig

volgende week en daar staat het op de agenda. Wat Lucas aanbiedt is om met één klant uit Aalsmeer en één uit Naaldwijk een ochtend mee te lopen en mee te gaan naar de tribune. Dit is vanuit Lucas een poging om de communicatie beter te krijgen. Want wij moeten de komende jaren nog vooruit en vandaag en morgen goed met elkaar communiceren. Een vraag over de vermindering van kosten: het gaat ons 580 duizend euro schelen. Dat is de businesscase als we op beeldveilen over zouden gaan. Er zit bij ons ook een kostencomponent in. Dat willen we niet als argument gebruiken, want het gaat er om, dat we de marktplaats zo sterk mogelijk willen maken. Lucas geeft aan dat nu gemiddeld 1,3 procent gereclameerd wordt. Er is geen verschil tussen KOA en klok wat dat betreft. We willen ook met de klanten in gesprek over het veilproces zelf. Over de snelheid van het veilen. We realiseren dat het is doorgezet en is dat nog wel juist? De veiltijd willen we bespreken, misschien iets later veilen zodat er meer tijd over is voor schouwen. Lucas ziet ook, dat de klok voorverkoop enorm aan het stijgen is, vanwege die druk die soms op het veilproces zit. Er zijn ochtenden in Aalsmeer, dat 25 procent van het product al op klok voorverkoop wordt gekocht. Jos Kester wordt door de spreker ook bedankt voor zijn opening. De digitalisering daar willen we met zijn allen in. De directie heeft daar een grote uitdaging om alle leden mee te krijgen. Dat prijsvorming maar ook het assortiment daar heel belangrijk in blijft. Dit moet niet ten koste gaan van de kleine kweker. We moeten meer hulp gaan aanbieden, dan dat wij tot nu toe hebben gedaan.

Jos ten Have ([YouTube 02.04.07](#))

Jos ten Have geeft aan dat als het gaat over digitalisering dat we het wel eens zijn dat het onontkoombaar is. Alleen de snelheid moet in goede samenspraak gaan. Ook de discussie zit bij de fysieke planten klok en het is een uitdaging voor alle partijen om te kijken welke mogelijkheden er zijn. Want de komende jaren met de voortschrijdende techniek zijn er best een aantal zaken, die op technisch gebied nog niet in orde zijn. Dit zal in de komende jaren toch de uitdaging zijn om te kijken wat kostentechnisch en qua opbrengsten de mogelijkheden zijn. Samen met de klant en met de kweker komen tot een goed werkend systeem voor optimale prijsvorming. Als laatste, en dat geldt ook voor internet aankopen, gaan we er toch vanuit dat we mee moeten in het spel van vraag en aanbod bij Royal FloraHolland en een computer, internet en wifi nodig hebben. Onze kinderen hebben de duurste telefoons en computers en het kan niet zo zijn, dat wij geen internet hebben om onze producten voor de klok te brengen.

Steven van Schilfgaarde ([YouTube 02.06.00](#))

Er is als Royal FloraHolland veel werk aan de winkel in een aantal zaken. Communicatie en het betrekken van iedereen in de reis naar de nieuwe wereld. En goede afwegingen maken in tempo en in de snelheid waarmee dingen gebeuren moeten. Goed afwegen wanneer we dingen stopzetten naast het introduceren van nieuwe zaken. We hebben een achterstallige IT omgeving. De last daarvan bij de kweker en klant is groter dan de spreker zelf had verwacht. Blijft dat we met zijn allen de digitale marktplaats in de nieuwe wereld gaan vormgeven dus daar gaan we ook aan werken.

Jack Goossens ([YouTube 02.07.00](#))

De voorzitter geeft aan dat we deze avond de discussie gevoerd hebben met zijn allen, met de zaal, met het podium. Kan er gezegd worden, dat aan de wens om te discussiëren en gehoord te worden over de stelling, dat Royal FloraHolland niet klaar is om de fysieke planten klok te sluiten, is voldaan en vraagt dit aan Jos.

Jos Kester ([YouTube 02.07.28](#))

Jos bedankt de voorzitter voor de gekregen ruimte. Wel loopt hij met een aantal vragen nog rond die zijn ontstaan toen de spreker het laatste woord had gekregen. Met name datgene wat Lucas zei, ondanks dat er heel veel gesproken is over commercie en techniek en alle zaken die ons dagelijks bezig houden. Voor de spreker was de essentie van de avond, waar Lucas Vos een heel groot probleem heeft. Namelijk dat hij zei dat hij in vier jaar tijd heel veel klanten was kwijt geraakt. En zijn nu precies die klanten het probleem, waar wij hier vanavond over hebben gesproken. Dat probleem waar andere veilingen, andere marktplaatsen voor 3,5 procent hun producten vermarkten en wij een veelvoud moeten betalen. De spreker vraagt Lucas Vos om dit probleem op te lossen en dan worden ook alle andere problemen opgelost. Dan hoef je de kwekers niet door een trechter heen te trekken. Want het beleid gaat betekenen dat je kwekers en handelaren door een trechter gaat trekken. Dat doet de coöperatie uiteindelijk geen goed. De coöperatie is een club van verbinding. Als we de verbondenheid kwijtraken dan is het over en uit. Er zijn voldoende voorbeelden om ons heen. Kijk naar The Greenery welke rampen daar zijn voorgegaan. De spreker vraagt Lucas Vos doe het ons niet aan.

Jack Goossens ([YouTube 02.09.50](#))

De voorzitter sluit de avond af. Voor hem heeft deze avond een extra impuls gegeven aan de manier waarop wij als coöperatie van leden samen werken. Voor de toekomst kijken we of de inspraak op een andere manier gerealiseerd moet worden. Maar dit is een onderwerp voor later. De voorzitter heeft aan het begin van de avond gezegd, dat het belangrijk is om hier een goede discussie te voeren met elkaar en met de directie. De voorzitter bedankt iedereen, want hij denkt dat dit gelukt is, die hier aan heeft bijgedragen. De voorzitter heeft de indruk dat de meeste zaken aan de orde zijn geweest. Dat we het niet met elkaar overal overeens zijn ook dat is duidelijk en dat is ook niet erg want dat was ook niet het doel van deze vergadering. Wij zijn een leden- coöperatie. Leden hebben veel te zeggen en willen veel zeggen. Maar we hebben afgesproken, dat leden het niet in alle gevallen voor het zeggen hebben. Een stevige discussie over belangrijke onderwerpen maakt ons allemaal sterker. En zal diegene, die in de besluitvorming betrokken zijn, alleen maar in hun kracht zetten. Dat is juist waar we als coöperatie samen sterk in kunnen zijn. We lopen er niet voor weg om gevoelige punten op tafel te leggen. We krijgen inzicht in elkaars standpunten. We kunnen samen dat gesprek hier ook vanavond over voeren. Dat is waar we vanavond het verschil in hebben kunnen maken. De voorzitter bedankt iedereen hiervoor. Tijdens de inleiding bleek, dat op heel veel punten er niet veel verschil is tussen de sprekers. Het gaat om de juiste beelden, de juiste randvoorwaarden, de juiste informatie. Dus in de basis zijn de sprekers het wel met elkaar eens. De vervolgvraag waar het hier om gaat is de implementatie hiervan. Het is belangrijk om die voor iedereen behapbaar te maken. Daarbij zijn er van alle partijen inspanningen nodig; kwekers, veiling en kopers. En voor de één is de stap groter dan voor de ander. Misschien zijn er mensen, die nog een tussenstap moeten maken. Maar vanavond zijn er verschillende ideeën gehoord en ook voorstellen gehoord en initiatieven. Kwekers die andere kwekers willen helpen om daar stappen in te maken. En omdat de noodzaak tot digitaliseren eigenlijk wel door iedereen onderschreven wordt, verwacht de voorzitter, dat we hier wel uit gaan komen. En dat gaan we doen binnen de bestaande structuren, die we daarvoor hebben. Daar is de voorzitter heel erg blij mee. Want als Raad van Commissarissen zien wij digitalisering als een van de meest essentiële pijlers van het Royal FloraHolland van de toekomst. Het is belangrijk om daar sterk de focus op te hebben en te houden. Ook om daar op door te pakken. Dat vragen wij ook van de directie. Wij steunen hen daar ook in de aanpak. Daarbij moet er veel aandacht zijn voor leden en voor klanten om deze

in het proces mee te nemen. Vanavond is de oproep om daar meer in te investeren. De oproep is luid en duidelijk door de directie gehoord. Andere leden hebben hun hand uitgestoken om ondersteuning te bieden. Ik denk dat dit aanbod wel herkend wordt. Het is een belangrijke stap in de digitalisering in onze sector. Want wij gaan voor één systeem, één marktplaats, één digitale marktplaats waar kwekers hun product kunnen aanbieden. Waar Royal FloraHolland en andere partijen verschillende tools op zullen ontwerpen, die er voor zorgen dat wij onze producten echt tot waarde kunnen brengen. De klok zal ongetwijfeld daarin een van de meest onderscheidende diensten zijn. Iets waar Royal FloraHolland zich kan onderscheiden in vergelijking met andere platforms

3. Afsluiting

De voorzitter bedankt alle aanwezigen voor hun komst en de goede manier, waarop we de discussie gevoerd hebben. De discussie kan voortgezet worden in de derde helft aan de bar en de voorzitter bedankt iedereen nogmaals voor zijn deelname en aanwezigheid vanavond.