

## SAMENWERKEN OF EIGENBELANG?

# 'We doen lekker eigenwijs'



Samenwerking in de praktijk: simulatie met een champignoncoöperatie

Samenwerken: kans of noodzaak? Die vraag werd gesteld tijdens de jongste en laatste bijeenkomst van dit seizoen van de agrarische jongeren in het Noordelijk Zandgebied. Na een inleidend verhaal door de Rabobank kregen de aanwezige jongeren de gelegenheid om de voor- en nadelen van samenwerking aan den lijve te ondervinden. Het werd een geanimeerde bijeenkomst.

Tekst en foto's: Monique Ooms

**'M**et het oog op het algemeen belang een bijdrage leveren aan het gezamenlijk resultaat. Ook als er niet direct een persoonlijk belang is.' Dat is de definitie van samenwerken die accountmanager Louis Brink van Rabobank Noord-Holland-Noord presenteert. Met name dat 'persoonlijk belang' zal later in de bijeenkomst zeer nadrukkelijk aan bod komen. Brink zet de verschillende vormen van samenwerking uiteen en belicht de motivaties daarbij. Hij noemt versterking van de marktpositie, schaalvoordelen, kennis delen en belangen behartigen als voordelen. Wat Brink opvalt is dat kwekersverenigingen tegenwoordig meer verkoopgericht zijn en niet langer alleen gefocust op het product. "Verders is de informatie-uitwisseling verbeterd waardoor ketenpartners zich beter kunnen richten op de eindklant."

### AFSPRAKEN

Voorwaarden voor succes zijn een heldere langetermijnvisie, commitment en vertrouwen, stelt Brink. De accountmanager ziet nog mogelijkheden voor verbetering. "Wat doe je als een van de samenwerkingspartners zich niet aan de afspraken houdt? Dat is niet altijd helder vastgelegd. Verder is belangrijk om eenduidig te opereren in de markt en een goed imago op te bouwen rond het product. Dat betekent ook dat de kwaliteit constant en het product uniform moeten zijn." Brink brengt het franchise-model – à la McDonalds – naar voren als een geschikte samenwerkingsvorm voor de bollensector. "Je hanteert een gezamenlijk merk, met een prijs, volgens uniforme kwaliteit en maakt daarover duidelijke afspraken."

### SPELSIMULATIE

Chris Zomerdijk van de Holland Consulting Group zet de jonge agrariërs aan het werk. De

deelnemers worden in vier groepen verdeeld die elk onderdeel vormen van een coöperatie in de champignonteelt. Doel van deze spelsimulatie is te ervaren wat samenwerken betekent. Elk jaar moet de keuze worden gemaakt: gaan we kleine champignons telen – tegen een stabiele prijs – of grote champignons, met een hogere opbrengst, maar meer onzekerheden? De simulatie bestrijkt zes boekjaren. Opvallend is dat er elk jaar een groep is die zich niet conformeert aan het coöperatieve belang. Na drie rondes is het tijd voor 'topoverleg': vier afgevaardigden maken afspraken. Deze worden echter bij terugkomst in de eigen 'onderneming' onmiddellijk van tafel geveegd: "We doen lekker eigenwijs."

### CASHEN

Op de vraag van Zomerdijk waarom sommige bedrijven afweken van de gemaakte afspraken in het topoverleg, roept een van de deelnemers tot hilariteit van de anderen: "We wilden cashen!" Toch is de realiteit niet heel anders. "Je moet afspraken op papier zetten en er consequenties aan verbinden als iemand zich er niet aan houdt. Het eigenbelang weegt al snel zwaarder", zo wordt opgemerkt. Resultaat is in elk geval dat de champignoncoöperatie aan het eind van de rit geen winst kan bij schrijven. "Als we vertrouwen in elkaar hadden gehad en solidair waren geweest, hadden we nu allemaal een nieuwe trekker kunnen kopen", is de droge conclusie van een van de 'champignonkwekers'. Berouw komt altijd na de zonde...