

Veerkracht

Inhoud

4	Veerkracht
6	Verslag bestuur en directie Meebewegen en nieuwe kansen creëren
19	Tegenwind Horticoop in tijden van tegenwind: 'Een crisis houdt je bij de les'
25	Identiteit Horticoop laat nieuwe identiteit zien op Horti Fair
31	Slagkracht Hend van Ravestein over Focus op Slagkracht: 'Als Horticoop succesvol wil zijn, moeten we kort op de bal zitten'
37	Groei Horticoop: van exporteur tot internationaal ondernemer
43	Kerngegevens Jaarcijfers Verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a.
44	Geconsolideerde balans per 31 december 2009
46	Geconsolideerde resultatenrekening over 2009
47	Geconsolideerd kasstroomoverzicht 2009
48	Grondslagen voor waardering en resultaatbepaling in de enkelvoudige en de geconsolideerde jaarrekening
53	Toelichting over 2009
55	Overige gegevens
58	Afdelingen en filialen



Het zal u niet verbazen. 2009 was voor Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop een lastig jaar. Niet voor ons alleen overigens. De gehele tuinbouwsector heeft ernstig te lijden onder de wereldwijde economische crisis, die ons sinds eind 2008 in zijn greep houdt. Maar om met Johan Cruijff te spreken: 'ieder nadeel heeft zijn voordeel'. Juist in tijden van tegenspoed kun je als ondernemer laten zien wat je waard bent. Vandaar dat we Veerkracht hebben gekozen als thema van ons jaarverslag 2009.

Veerkracht heeft alles te maken met flexibiliteit, met slim inspelen op nieuwe mogelijkheden. Maar ook met je snel en goed kunnen aanpassen aan veranderende (markt)omstandigheden, met creatief ondernemen en met geloof in eigen kunnen. Vandaar dat we het afgelopen jaar veel tijd en energie staken in onze aanwezigheid op de Horti Fair, terwijl andere ondernemingen juist verstek lieten gaan. Vandaar ook dat we in 2009 druk bezig zijn geweest onze internationale handelsactiviteiten verder uit te breiden. In dit jaarverslag leest u precies waarom.

Natuurlijk vormt de crisis ook voor Horticoop aanleiding nog eens goed naar de eigen organisatie en handelsactiviteiten te kijken. Daarom zijn we gestart met het project 'Focus op slagkracht', waarover u meer kunt lezen in dit jaarverslag.

Eén ding is zeker: zelfs in een tijd als deze zijn we volop bezig ons als nieuwe coöperatieve onderneming verder te ontwikkelen en alle potentiële fusievoordelen optimaal te benutten. We zetten de zuidwester op en gaan naar buiten. Wie echt wil ondernemen, blijft niet binnen zitten totdat de storm is overgeraasd.

Igo Janssen, algemeen directeur



Verslag bestuur en directie

Op 1 januari 2009 ging de coöperatieve onderneming 'Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop' van start, na enkele maanden van intensieve fusiebesprekingen tussen het Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Lent en Coöperatie Horticoop. De kersverse nieuwe onderneming werd direct een sterke en belangrijke speler in de markt van tuinbouwtoelevering, met volop mogelijkheden om de potentiële fusievoordelen te benutten. Met name op het gebied van inkooppositie, kennis en expertise, prijs, kwaliteit en productaanbod. Het afgelopen jaar is hard gewerkt om die potentiële voordelen ook daadwerkelijk te verzilveren. Onder meer via het project 'Focus op Slagkracht', waarover u elders in dit jaarverslag meer kunt lezen. De resultaten daarvan worden langzaam merkbaar en zichtbaar.

Bleiswijk, 27 april 2010
Theo Ammerlaan, voorzitter
Igo Janssen, algemeen directeur

Helaas startte de nieuwe onderneming onder een slecht economisch gesternte, want vanaf de tweede helft van 2008 was duidelijk dat er wereldwijd een grote economische storm op til was. Die storm duurt nog altijd voort. De gevolgen voor de glastuinbouw zijn evident: weinig consumentenvertrouwen en teruglopende bestedingen, slechte opbrengstprijzen, toenemende kosten en een slecht investeringsklimaat door malaise in de financiële sector. Dit alles had natuurlijk ook zijn weerslag op onze onderneming. Was er voor beide ondernemingen in 2008 nog sprake van een kleine omzetsijging (samen circa € 220 miljoen), het afgelopen jaar zakte de omzet fors tot € 203 miljoen. Die daling heeft vooral te maken met kleinere volumes en minder omzet in techniek door het stagneren van grote investeringen bij kwekers. Ook de sterk gedaalde grondstofprijzen van meststoffen waren er debet aan, waardoor tevens de verkoopprijzen flink daalden. De ontwikkeling van alle bedrijfsonderdelen van Horticoop samen hebben geleid tot een omzetsdaling ten opzichte van 2008 van 7,9% tot € 203 miljoen. De totale marge is gestegen naar 23,8%. Dit zou leiden tot een bescheiden positief bedrijfsresultaat. Echter, in 2009 heeft Horticoop zowel een programma gestart van kostenbesparende maatregelen als het project Focus op Slagkracht. Hiervoor is een pakket van voorzieningen getroffen ter grootte van € 2 miljoen. Hierdoor is het netto resultaat van Horticoop uitgekomen op een verlies van € 1,3 miljoen.

Dit jaarverslag 2009 bevat de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. Bij de gecontroleerde jaarrekening 2009 is op 27 april 2010 een goedkeurende accountantsverklaring verstrekt.

Personeel

2009 was voor het personeel een turbulent jaar. Direct na de fusie werden de medewerkers van Hortimea b.v., Cotech b.v., Colent b.v. en coöperatie Horticoop u.a. ondergebracht in Horticoop b.v. De medewerkers van Alflora b.v., Lentse Potgrond b.v. en Slingerland Potgrond b.v. bleven bij dezelfde werkgever. In de loop van het jaar harmoniseerde Horticoop deels de verschillende regelingen voor onkostendeclaratie, telefoonkostenvergoeding, lease- en kilometervergoeding. Tevens werd overall hetzelfde rookbeleid ingevoerd. Voor de salarisadministratie werd besloten over te stappen op het personeelsinformatiesysteem van ADP-Perman. Met dit systeem is op het gebied van urenregistratie en andere zaken een behoorlijke efficiëncyslag te maken.

In de loop van 2009 bleek de crisis dermate diepe sporen te trekken, dat de onderneming besloot tot een kostenreductieplan. Op plaatsen met overcapaciteit zal het aantal arbeidsplaatsen worden teruggebracht. Deze actie wordt ook in 2010 voortgezet. Alle voornoemde zaken hebben doorgang gevonden na positief advies door, of instemming van de ondernemingsraad. Het aantal medewerkers van de vier kernbedrijven - Horticoop, Alflora, Lentse Potgrond en Slingerland Potgrond - bedroeg aan het begin van 2009 456 FTE, aan het eind van het jaar 457 FTE. De eerste personele effecten van het kostenreductieplan zullen in 2010 zichtbaar worden.

Financiën, administratie & informatisering

Horticoop leed in 2009 financieel flink onder het zeer slechte tuinbouwjaar. De winstgevendheid kwam als nooit te voren onder druk te staan. Door acquisities en investeringen in de potgrondfabriek werd de balans flink verlengd. Qua liquiditeit kwam Horticoop goed door het jaar. Onder meer door het terugdringen van de voorraadhoogte en een stringentere inning van debiteuren. Op gebied van financiën werd 2009 verder gedomineerd door de afwikkeling van de aankoop van Mardenkro.

Daarnaast moesten door de fusie vanuit beide rechtvoorgangers de financieringsarrangementen worden samengebracht tot één. Mede door de goede solvabiliteit kon dit op een goede en constructieve wijze met bankpartijen worden opgepakt. Dit wordt naar verwachting in 2010 afgerond. Tevens zal ook het gebruik van financiële instrumenten worden herbeoordeeld. Uitgangspunt van beleid is dat materiële valutaire- en renterisico's in belangrijke mate afgedekt worden. De primaire financiële instrumenten van de groep dienen ter financiering van de operationele activiteiten van de groep of vloeien direct uit deze activiteiten voort. Het beleid van de groep is om niet te handelen in financiële instrumenten.

Voor de administraties van beide 'oude' ondernemingen lag er de uitdaging om de administratieve organisatie aan te passen aan de nieuwe omstandigheden. Er werd hard gewerkt aan een nieuwe en betere vorm van managementinformatie. Naast de fusie gaven de marktontwikkelingen aanleiding deze informatievoorziening verder te verbeteren.

Vooraf door goede voorbereiding en het maken van beheersbare keuzes is de start van de fusie wat betreft automatisering & informatisering nagenoeg vlekkeloos verlopen. In 2009 startte de onderneming met de ontwikkeling van een blauwdruk voor een geheel nieuwe infrastructuur. In 2010 wordt deze nieuwe structuur naar verwachting geïmplementeerd. In het komende jaar zal projectmatig gestart worden met de voorbereidingen voor het vervangen van het huidige ERP-pakket. ERP-pakketten ondersteunen en integreren bedrijfsprocessen voor een effectieve en efficiënte bedrijfsvoering.

Bedrijfsbenodigdheden

2009 leverde voor bedrijfsbenodigdheden een wisselend beeld op. De omzet daalde omdat kwekers minder omzet hadden en daardoor minder investeerden. De investeringen die er waren, dateerden vaak nog van voor 2009. Er moest desondanks meer werk verzet worden omdat afnemers meer aanvragen deden voor kleinere hoeveelheden en meerdere leveringsdata. Bovendien kwam er steeds meer vraag naar het leveren van

arbeidsintensief maatwerk op allerlei gebied: potten, folies, verpakkingen, enzovoort.

Er was minder omzet in veel teelten, vooral bij de snijbloemen. Bij de teelt van chrysanten stopten bijvoorbeeld nogal wat kwekers, of ze gingen over op andere teelten. Ook het aantal verkochte producten voor de rozenteelt daalde flink, omdat veel rozenkwekers in de afgelopen jaren zijn gestopt. Verder daalde de omzet van teeltwisselingartikelen, met name in de groenteteelt. De vraag naar specifieke producten die moeten worden ontworpen, steeg daarentegen, met name verpakkingen (hoezen, etiketten en dergelijke).

Ondanks de moeilijke teeltwisseling bij kwekers, had Horticoop veel succes met nieuwe AC folies: op maat geleverde perforaties, met aparte specificaties per bedrijf. Er bleek ook een toenemende vraag naar de Horticoop etikettenprinter, want steeds meer kwekers gaan over op het zelf etiketteren van producten en verpakkingen. Horticoop kon succesvol zaken doen in Azië bij het inkopen van hoezen, bamboe en tonkin. Toch was het best een lastig jaar voor aankopen in Azië, dit vanwege de sterk fluctuerende grondstoffenprijzen en de daaraan gekoppelde dollarkoers.

Gewasbescherming en meststoffen

Door de moeilijke economische situatie in de glastuinbouw verkocht Horticoop in 2009 minder gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen. Veel telers maakten eerst oude, nog bestaande voorraden op. Bovendien was kostprijs in gebruik voor veel telers belangrijker dan in andere jaren. Niet altijd werd gekozen voor de gewasbeschermingsmiddelen en meststoffen met, technisch gezien, de meeste toegevoegde waarde.

Gewasbescherming

Er waren in 2009 over het algemeen weinig grote problemen met ziekten en plagen in de glastuinbouw. Alleen witte vlieg, spint en trips zorgden in sommige teelten voor moeilijkheden. Tevens werden incidenteel nieuwe plagen aangetroffen, zoals Tuta absoluta in tomaat. Gelukkig nog op zeer beperkte schaal. Horticoop stelde voor haar afnemers direct een monitor- en bestrijdingsprotocol op, zodat deze plaag vanaf het begin goed aangepakt kon worden.

Er bleek in 2009 onder kwekers groeiende belangstelling voor het gebruik van natuurlijke vijanden in plaats van chemische gewasbescherming. Met name via zogenoemde verblaasmethoden, omdat hiermee goede resultaten worden behaald. Horticoop introduceerde een eigen hulpstof voor ruimtebehandeling: Carrier. Verder werd een start gemaakt met de verkoop van gewasbeschermingsmiddelen op de Belgische markt via Horticoop België.

Schermmiddelen

Kwekers en loonwerkers kozen in 2009, net als in 2008, volop voor de moderne schermmiddelen ReduSol en ReduHeat van Mardenkro.

Meststoffen

Na de forse prijsstijgingen in 2008 van een aantal belangrijke meststoffen daalde in 2009 het prijsniveau geleidelijk richting het niveau van begin 2008. Horticoop speelde hierin samen met Cebeco Meststoffen een actieve rol. Deze ontwikkeling leidde wel tot een afwachtende houding bij telers om in te kopen. Horticoops inkooppositie was hierdoor zeer lastig. Want het garanderen van leveringszekerheid en de waarde van de voorraden stonden hierbij op gespannen voet met de prijsontwikkelingen. Horticoop introduceerde een nieuw ijzerchelaat: IJzerchelaat 3% extra. Hierin zijn twee verschillende chelaattypen verwerkt, zodat de pH-range breder is en minder snel naar een duurder type ijzerchelaat overgeschakeld hoeft te worden.

Substraten

2009 was voor de substraattak van Horticoop een heuglijk jaar. Na intensieve voorbereiding kon in september in Katwijk (NB) de nieuwe substraatfabriek van Lentse Potgrond in gebruik worden genomen. De fabriek geldt als één van de modernste en grootste substraatfabrieken van Europa. Eind oktober werd de nieuwe fabriek een week lang opengesteld voor klanten. Bijna 700 mensen kregen een rondleiding, waarbij alle noviteiten van de fabriek werden getoond. Tijdens de open dagen organiseerde Lentse Potgrond iedere dag een miniseminar. Bekende sprekers uit de sector gaven hun visie op de tuinbouw van morgen.

Bij de productie van substraat stapte Lentse Potgrond over van de productie in watermaat naar de productie in EN kubieke meter. Deze overgang heeft geleid tot een hogere nauwkeurigheid bij de productie van substraten. Het vochtgehalte van iedere levering kan nu zo worden gestuurd dat het voldoet aan vooraf met een kweker gemaakte afspraken.

Door de recessie was er in 2009 minder vraag naar hout. Als gevolg hiervan produceerden zagerijen minder en was er dus ook minder bark (boomschors), een belangrijke grondstof voor orchideeënsubstraat. Hierdoor steeg de prijs van de bark. Door goede afspraken met vaste leveranciers, spreiding van leveranciers, de juiste prijs en ketenbeheersing kon worden gezorgd voor een stabiele aanvoer. Al enige tijd werd nadrukkelijk gekeken naar goede en betaalbare alternatieve grondstoffen. Slingerland Potgrond introduceerde met het oog hierop de Horti Orchid Mix (H.O.M.). Deze grondstof kan in de orchideeënteel een besparing van bark opleveren tot dertig procent. Verder werd bij Slingerland Potgrond een nieuwe machine voor het breken en zeven van bark in gebruik genomen waarmee het mogelijk is alle mogelijke fracties zelf te produceren en te leveren.

Veel siertelers strooien hun potten af met Herbaedek om onkruid en mos te voorkomen en om de plant er aantrekkelijk uit te laten zien. Slingerland Potgrond en Horticoop techniek ontwikkelden een speciale machine om Herbaedek te fixeren op de pot. Dit gebeurt met een speciaal ontwikkelde gel, de HerbaedekHechter. Het morsen van Herbaedek bij omvallen of transport is daarmee verleden tijd.

In het laboratorium van Lentse Potgrond werd apparatuur voor bepaling van de WOK, de Water Opname Karakteristiek, in gebruik genomen. De substraat-bedrijven hebben in 2009 naar twintig landen wereldwijd geëxporteerd.

Aan het eind van het jaar werden onderhandelingen gestart over de overname van vervoersbedrijf NAB. NAB verzorgt voor Lentse Potgrond sinds jaar en dag het vervoer van de potgrond.

Techniek

Door de fusie moesten de techniektakken van beide coöperaties in 2009 met elkaar worden geïntegreerd. Ook werd hard gewerkt aan het op één lijn krijgen van de gehanteerde werkwijzen. Er werd begonnen met een hervorming van de techniek van Horticoop, waarbij de 'scheiding' tussen de werktuigenbouw en water- en elektrotechniek units werd geminimaliseerd. In dit verband werd eveneens gestart met een opleidingsprogramma waarbij diverse collega's zijn begonnen met opleidingen als NIMA (sales en marketing) en Nevi (inkoop- en leveranciersmanagement). Een ander onderdeel van de hervorming vormde het opzetten van een opleidingsprogramma voor commerciële mensen. Als gevolg van het teruglopende aantal vierkante meters nieuwbouw van kassen werd de focus verlegd van grote installaties in nieuwbouwkassen naar service en onderhoud. Er waren eind 2009 vergevorderde plannen om van een techniekleverancier de onderhoudscontracten over te nemen. Ook werd een samenwerkingsverband gevormd met PinC Agro. Dit is een onderdeel van Interpolis dat als doel heeft om via preventief onderhoud het aantal schadegevallen terug te brengen en een beter overzicht te krijgen van de installaties en machines die onderhoud nodig hebben. De samenwerking met de afdeling export werd geïntensiveerd. Belangrijk voor techniek was de strategische overname van de tuinbouwactiviteiten van Varekamp Elektrotechniek. Een bedrijf met veel kennis van klimaatbeheersing. Varekamp is van oudsher dealer van de toonaangevende glastuinbouwautomatiseerder Hoogendoorn.

In 2009 werd een samenwerkingscontract getekend met machinebouwer Javo voor het onderhoud aan, en de verkoop van, nieuwe machines. Opvallende nieuwe productintroducties in 2009 zijn onder andere de Hygiënestations, de SmartSizer en Sensiplant.

Scherming

Voor de afdeling scherming was 2009 een zeer slecht jaar. De aanleg en het onderhoud van scherminstallaties in samenwerking met installatiepartners kwam vrijwel tot stilstand.

Gelukkig bieden de ontwikkelingen in het buitenland steeds meer perspectief. In 2009 maakte Horticoop een begin met het leveren van onderdelen van complete

scherminstallaties aan het buitenland, waarbij de aanleg door lokale installateurs wordt uitgevoerd. In 2009 betrof dit tien hectare. Voor 2010 staan er meer projecten op stapel.

Tuin- en parkmachines

Naast de levering van machines aan de professionele kweker heeft Horticoop een breed pakket tuin- en parkmachines voor hoveniers en particuliere gebruikers.

Door zich ook te richten op deze doelgroepen was Horticoop in staat de forse omzetting in 2009 te remmen, ondanks de malaise in de tuinbouw. Heel belangrijk binnen de tuin- en parkmachines is de levering van moderne alkylaatbenzine voor een schone verbranding en een lagere emissie van schadelijke uitlaatgassen. Dit vermindert het aantal storingen en reparaties bij de machines en levert minder gevaar op voor de gezondheid van de gebruiker. Om het pakket tuin- en parkmachines compleet te maken, kreeg Horticoop in 2009 het dealerschap voor Wiper robotmaaiers.

Verkoop

Horticoop vindt het belangrijk om inventief te blijven binnen de markt, ook in slechte economische tijden. Juist omdat de onderneming zich door innovatie en vernieuwing kan onderscheiden. Tevens introduceerde Horticoop nieuwe producten en technieken, zoals de Hot Knife, de SmartSizer, het verlijmen van Herbaedek op de pot, Carrier en de nieuwe meststof IJzerchelaat extra. De verkopen liepen in 2009 terug. De belangrijkste oorzaken waren het uitstellen van investeringen bij kwekers, het doen van kleinere bestellingen (klant houdt minder voorraad) en stakende bedrijven (gedwongen of vrijwillig).

Belangrijke ontwikkelingen

De vraag om klantspecifieke producten nam in 2009 toe. Dat betekent minder massaproductie en meer



Assimilatie belichtingspaneel van Varekamp Elektrotechniek.

stuksproductie (onderscheidende producten als folies, trays, potten, etc.). De verwachting is dat deze trend de komende jaren doorzet. Kwekers willen zich profileren binnen de handelsketen door betere herkenbaarheid van het eindproduct. Horticoop speelt daarop in. Groepen zoals telersverenigingen en inkoopgroepen, die voorheen afgesplitst waren, kwamen weer bij elkaar. Kenmerkend in dit verband was ook de grote belangstelling voor de door Horticoop georganiseerde teeltbijeenkomsten gewasbescherming. Kwekers voelen duidelijk de noodzaak om via krachtenbundeling en het ontwikkelen en uitwisselen van kennis en kunde de slechte economische situatie het hoofd te bieden.

Export

2009 liet een wisselend beeld zien op de verschillende exportmarkten van Horticoop. Zo werd de tuinbouw in Zuid-Europese landen, zoals Spanje, onevenredig hard getroffen door de financiële crisis. Andere landen zagen juist kans in te spelen op het vernieuwde behoeftepatroon in de afzetgebieden. Door de sterke euro stond de export van versproducten vanuit de Eurozone onder druk. De zwakke dollar remde exportgroei in dollargerelateerde gebieden af, maar bood ook kansen. Bijvoorbeeld voor de inkoop van meststoffen. De afzet van deze categorie producten stond in schril contrast met 2008, waarin sprake was van een hype rond meststoffen. Door het netwerk van afnemers, agentschappen, distributeurs en eigen vestigingen wist Horticoop de export in 2009 te handhaven. Export van techniek en technische handelsgoederen nam in 2009 toe. Groeikansen liggen er in het buitenland voor de substraten van Lentse Potgrond en Slingerland Potgrond.

Afdeling export

In 2009 werd nieuwe wet- en regelgeving doorgevoerd voor de in- en uitvoer van producten. Zo gingen bij de douane op 1 juli 2009 het ECS- en ICS-systeem van start (Export respectievelijk Import Control System) en werden de bestaande douanenummers binnen Europa vervangen door EORI-nummers (Economic Operators Registration and Identification no.). Hierin wordt onder meer inzichtelijk of internationaal opererende bedrijven over een zogenoemde AEO-certificering (Authorized Economic Operator) beschikken. Ook het verleggen van de BTW voor diensten over de grens is anders inge-

richt sinds 1 januari 2010. Dit vraagt om het up-to-date houden van het kennisniveau bij die mensen die zich met export en internationaal ondernemen bezighouden. Hiervoor werden diverse cursussen en bijeenkomsten gevolgd.

Buitenlandse vestigingen

In april 2009 opende Hort Americas LLC in het Texaanse Fort Worth haar deuren. Het is de nieuwste buitenlandse dochteronderneming van Horticoop. Hiermee werd invulling gegeven aan een lang gekoesterde wens om een strategisch verkooppunt voor Noord-Amerika op te zetten. Door gespreide logistieke invulling kan het enorme continent toch lokaal optimaal bediend worden. Naast bedrijven in de VS vallen ook Canada en Mexico onder het werkgebied van deze jonge onderneming. Dit vindt zijn grondslag in de sterke verwevenheid van deze drie markten, met name in de groentesector.

2009 was ook het eerste jaar dat Horticoop België BvBa operationeel was. Met een kantoor en opslaglocatie in Beveren, nabij Antwerpen, ligt deze Belgische onderneming strategisch tussen de Vlaamse groente- en bloemenproductiegebieden. Het aantal buitenlandse vestigingen van Horticoop kwam hiermee op zeven.

Winkelvestigingen

De economische recessie was in 2009 goed te merken in de winkelvestigingen van Horticoop. Een tegenvallend eerste half jaar werd in de tweede helft grotendeels goed gemaakt, mede dankzij de inspanningen van de vestigingsmedewerkers. Het strenge winterweer hielp ook een handje, want in december werden veel meer winterartikelen verkocht dan in andere jaren, zoals zout, sneeuwschuivers en winterkleding. Uiteindelijk wisten de vestigingen de omzetsdaling beperkt te houden en werd het jaar afgesloten met een kleine min ten opzichte van 2008. Opvallend was de aanhoudende afname van winkelverkoop aan professionele klanten. De verkoop aan particulieren maakt een steeds groter deel uit van de omzet.

Halverwege 2009 kwam er een wisseling van het management op de afdeling winkelartikelen. Hierdoor kwam de verantwoordelijkheid voor zowel de vestigingen als de inkoop van winkelartikelen in één hand.

De upgradering van de vestigingen werd onder meer ingezet met de nieuwbouw van 's-Gravenzande. Dit zal de komende jaren worden voortgezet naar de andere vestigingen.

Alflora

Het jaar 2009 verliep voor Alflora dynamisch en vol onzekerheden. De bloemisterijmarkt is sterk aan het veranderen en staat onder grote druk. De vraag is welke impact de economische crisis uiteindelijk heeft op de sector, Alflora en haar klanten, en hoe daar adequaat op moet worden ingespeeld. Voor 2009 werd ingezet op het creëren van flexibiliteit op het gebied van inkoop en kosten.

Door kosten te beheersen, voorraden te verlagen en marge te verhogen wist Alflora ondanks de economische crisis uit de gewone bedrijfsvoering een mooi resultaat te boeken. De filialen van Alflora in Nederland en België realiseerden in 2009 een omzet die slechts enige procenten lager lag dan in 2008. Belangrijkste oorzaken hiervan waren de angst in de markt voor de crisis en de koude maanden januari en februari. In het voorjaar wist Alflora een mooie omzet plus te realiseren. De achterstand opgelopen in januari en februari werd echter niet meer goed gemaakt. De najaars- en kerstverkoop verliepen goed, wat vertrouwen gaf voor 2010.

Begin 2009 werd gestart met het bepalen van de strategie van Alflora voor de komende jaren. Alflora verrichtte intern en extern onderzoek naar de organisatie en de markt waarin de onderneming zich bevindt en bepaalde mede aan de hand daarvan de strategie tot 2015. Er werd onder de titel 'Focus op de Verkoop en de Klant' een traject gestart om Alflora meer verkoopgericht te organiseren. Al in 2009 werd op vestigingsniveau hard gewerkt aan actievere verkoop en het optimaliseren van de dienstverlening aan klanten.

Vestigingen en nieuwbouw

In 2009 werd een overeenkomst bereikt voor de nieuwbouw van het Cash & Carry Groothandelscentrum Plantion in Ede. Plantion is de naam van de coöperatie die is ontstaan door een fusie van Veiling Vleuten en Bloemenveiling Oost-Nederland (Bemmel). Alflora en zes andere groothandelaren in bloemen, planten en

bloemisterijartikelen hebben inmiddels hun intrek in dit centrum genomen. De eerste verkoopdag van de nieuwe, moderne en ruim ingerichte Alfloravestiging, die een vloeroppervlak heeft van ruim 2.300 m², was op 1 maart 2010. Het gehele groothandelscentrum is ongeveer 15.000 m². Daarmee is het één van de grootste en meest complete Cash & Carry centra van Nederland.

De Alfloravestigingen in Vleuten en Bemmel werden geïntegreerd in de nieuwe vestiging in Ede. Ze sloten eind februari 2010 hun deuren.

In maart 2009 ging Alflora in Hengelo definitief over van Twenthe Fleur Beheer naar Alflora. De medewerkers kwamen bij Alflora in dienst. De automatisering en de administratieve zaken kwamen volledig in eigen beheer en worden nu door Alflora aangestuurd.

Commerciële activiteiten

Alflora stond in 2009 op twee verkoopbeurzen, in Hardenberg en Gorinchem. Beide beurzen waren succesvol. Er was sprake van een groei in gerealiseerde beursomzet, en het bleek een goede aanvulling op de andere commerciële activiteiten van Alflora in 2009. De voorverkoop van seizoensartikelen van Alflora verliep ook goed. Via de showroom in Venlo konden klanten een goede, complete indruk krijgen van deze artikelen en reeds hun voorinkopen doen. Deze nieuwe manier van vermarkten was succesvol en wordt in 2010 geïntensiveerd.

Alflora Import

De import van artikelen werd in 2009 verder uitgebreid. Met name de directe lijnen in glascollecties droegen bij aan deze groei. Alflora Import slaagde er ook in nieuwe productgroepen aan het pakket toe te voegen. Het in eigen beheer ontwikkelen van artikelen en het zelf samenstellen en importeren van collecties blijft voor Alflora noodzakelijk om onderscheidend te zijn op de markt. De geïmporteerde en in eigen beheer ontwikkelde artikelen zijn in korte tijd de basis geworden van de totale collectie van Alflora. De verwachting is dat door de activiteiten en mogelijkheden van Alflora Business en het traject 'Focus op Verkoop en Focus op Klant' de positie van Alflora zal worden verstevigd.

Alflora Business

Voor Alflora Business was 2009 een moeilijk jaar. De markt veroveren vergt tijd en energie. Voor 2010 is het uitbreiden van het netwerk en het investeren in klanten één van de doelstellingen. De groei in collectie van Alflora vanuit Import en de gepresenteerde seizoenscollecties bieden gelukkig steeds meer mogelijkheden voor opplanters en tuincentra.

Kwaliteitszorg, arbo en milieu

Kwaliteitszorg

In 2009 werd hard gewerkt aan de integratie van de verschillende kwaliteitszorgsystemen van de gefuseerde ondernemingen. Kwaliteitszorg betekent het leveren van gevraagde dan wel vereiste kwaliteit door het maken en vastleggen van interne afspraken, het beheersen van deze afspraken en het houden aan deze afspraken. Leidinggevenden en medewerkers hebben de nieuwe afspraken vastgelegd in procedures en instructies.

Horticoop werd in 2009 gecertificeerd voor GMP+ B3.2 Diervoeders (winkels). GMP staat voor Good Manufacturing Practices, ofwel het goed produceren van diervoeders. B3.2 is een code die staat voor de tussenhandel, want de meeste diervoeders worden geproduceerd en geleverd door Agri Retail. Horticoop wist zich verder te verzekeren van het behoud van certificaten ISO-9001 en van het keurmerk RHP voor Slingerland Potgrond en Lentse Potgrond na een beoordeling door ECAS, een externe certificeringsinstelling. Ook werd het Certificaat Distributie van Gewasbeschermingsmiddelen (CDG, voorheen RCS) verlengd.

Horticoop startte een traject om het Authorised Economic Operator certificaat van de EU te verkrijgen. Dit certificaat is bedoeld om te zorgen dat bedrijven die betrokken zijn bij de EU-buitengrensoverschrijdende



goederenbewegingen, minder logistiek oponthoud hebben en lagere administratieve lasten. Een AEO-certificaat is geldig in alle lidstaten van de EU.

Arbo

Horticoop verzette in 2009 op arbogebied het nodige werk. Zo werden het arbo- en verzuimbeleid vastgelegd en werden nieuwe functieprofielen opgesteld. Er waren opleidingen en trainingen op meerdere terreinen, waaronder gevaarlijke stoffen, heftruckgebruik, bedrijfshulpverlening en ADR (Accord européen relatif au transport international de marchandises Dangereuses par Route) voor chauffeurs. Horticoop voerde een preventief medisch onderzoek uit onder de medewerkers (op vrijwillige basis). De organisatie van bedrijfshulpverlening (BHV) werd verbeterd. Er werden voorzieningen aangebracht voor noodsituaties zoals noodverlichting, alarminstallaties, noodplannen, vluchtroutes, nood- en oogdouches etc. Tevens richtte de onderneming aparte rookruimten in en werd gezorgd voor voldoende persoonlijke beschermingsmiddelen op risicovolle werkplekken.

Bij de vier grootste vestigingen van Horticoop - Bleiswijk, Aalsmeer, distributiecentrum De Lier en winkel De Lier - werden AED-apparaten geplaatst. Deze kunnen in noodsituaties gebruikt worden bij reanimatie. In 2010 wordt de vestiging in Katwijk (NB) hier ook mee uitgerust.

Door de fusie, de verandering(en) van locaties en activiteiten is het noodzakelijk geworden een nieuwe Risico Inventarisatie uit te voeren voor alle medewerkers en vestigingen van Horticoop. Deze staat voor 2011 op het programma.

Milieu en gevaarlijke stoffen

Horticoop stelde in 2009 een instructie op voor het omgaan met gegaste containers en er werd een voorlichtingsbijeenkomst gehouden voor alle betrokkenen. Deze containers worden door een gespecialiseerd bedrijf gemeten en vrijgegeven. Specifieke persoonlijke beschermingsmiddelen werden uitgereikt. Alle betrokkenen zijn verplicht deze te dragen.

Scholing en instructie

De Horticoopchauffeurs werden bijgeschoold in het kader van vervoer gevaarlijke stoffen (ADR). Voor licentiehouders werden de nodige voorlichtingsbijeenkomsten gehouden. Tevens werden opleidingen en instructies gegeven aan de medewerkers over veilig werken en de omgang met gevaarlijke stoffen.

In 2009 hield Horticoop een interne inspectie van de opslag en het vervoer van gevaarlijke stoffen. De resultaten waren overwegend positief.

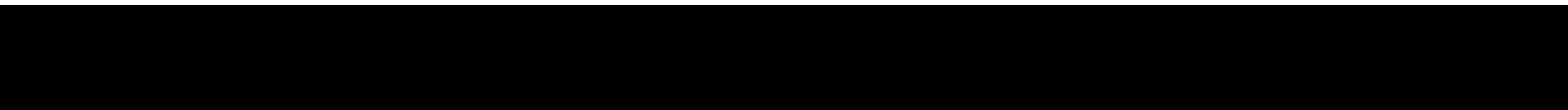
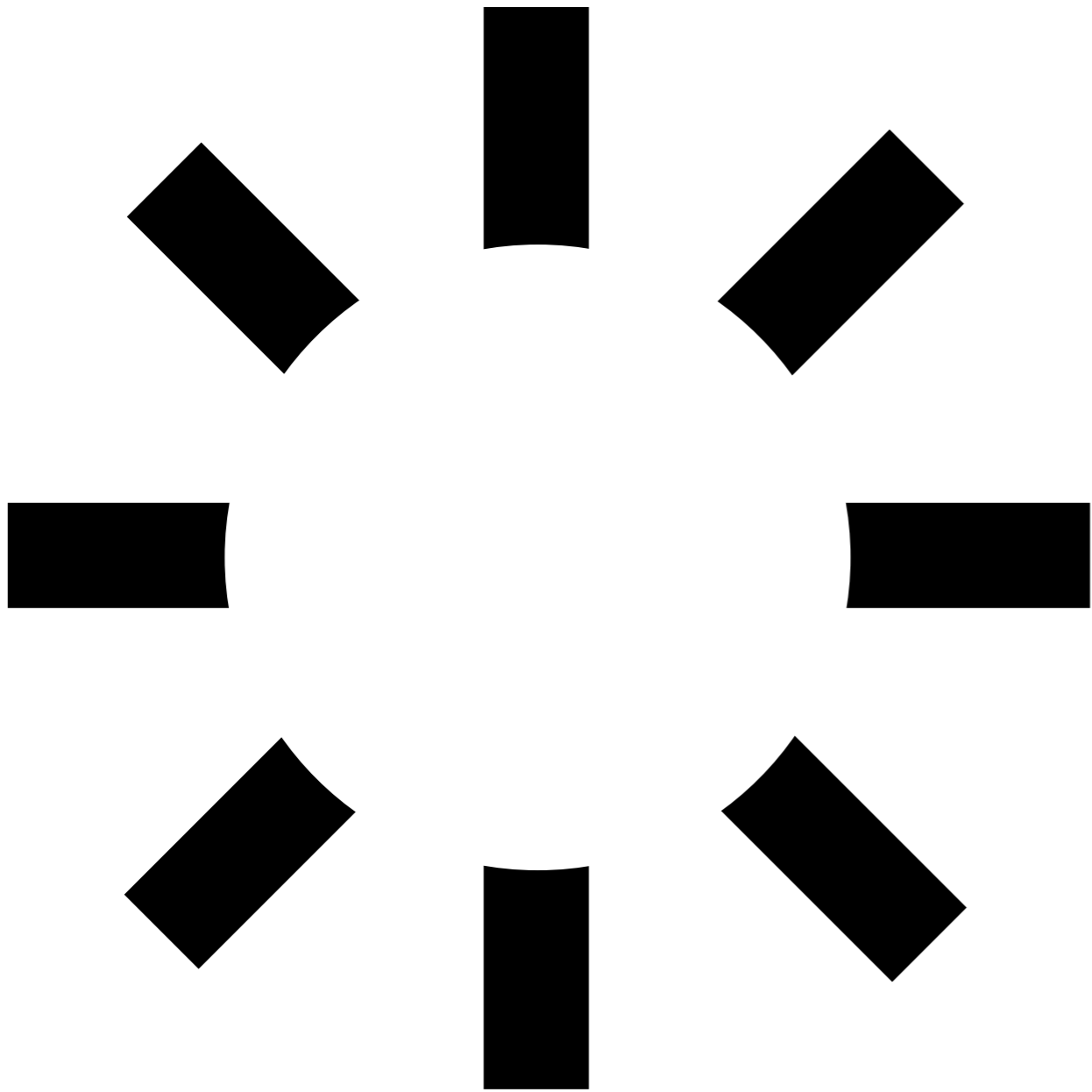
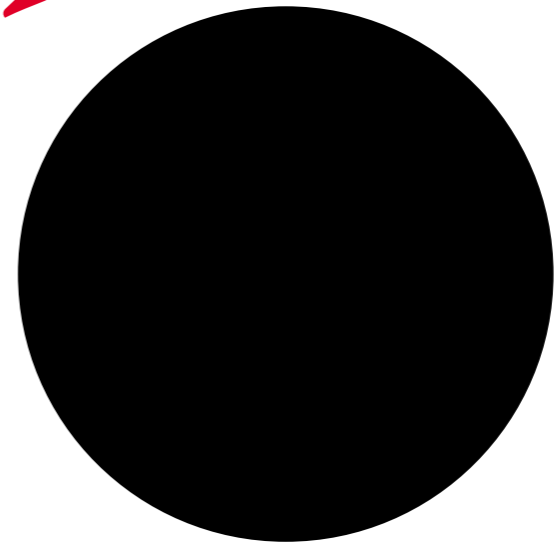
Horticoop heeft de beschikking over een Veiligheidsadviseur vervoer gevaarlijke stoffen (VA). De belangrijkste taak van de VA bestaat uit het adviseren van de onderneming over de correcte naleving van de voorschriften. Horticoop sloot in 2009 een overeenkomst met vervoersbelangenbehartiger EVO om op te treden als VA.

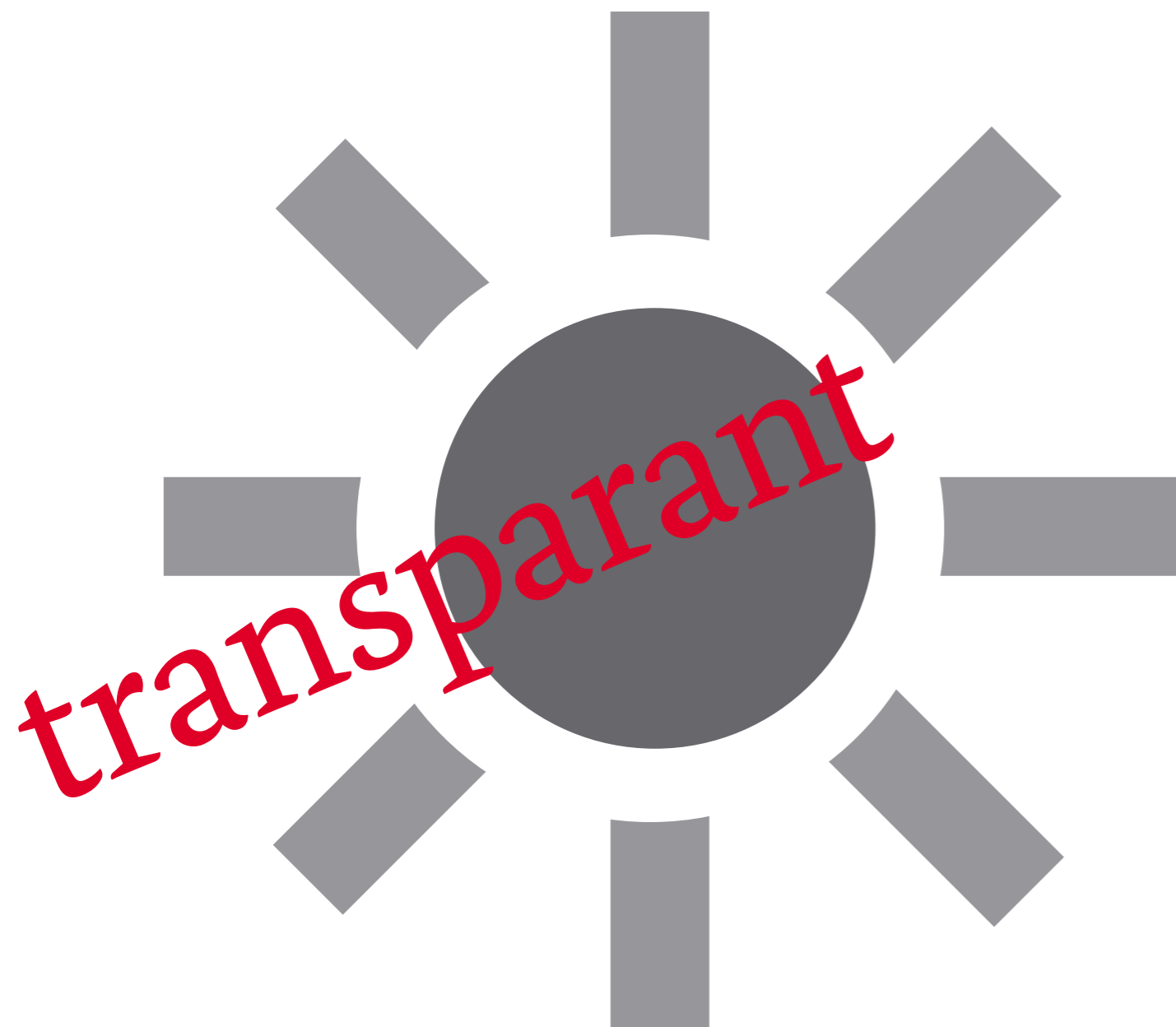
Vooruitzichten 2010

Horticoop houdt er rekening mee dat de negatieve effecten van de crisis voor de tuinbouwsector in 2010 nog zullen aanhouden. Hierdoor wordt gerekend met per saldo een kleine omzetzaling ten opzichte van 2009. Voornamelijk veroorzaakt door aanhoudende lage investeringen in technische installaties door de tuinders en beperktere afname van goederen in de tuinbouw zowel nationaal als internationaal, deels door het afstoten van enkele activiteiten zoals de verkoop van keukens, witgoed en het staken van de glasafdeling. De financiële effecten van de reeds ingezette verbeteracties zullen in de loop van 2010 zichtbaar gaan worden en daarmee het bedrijfsresultaat van Horticoop naar verwachting positief beïnvloeden. Een bescheiden positief resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening lijkt daarmee in 2010 haalbaar. In 2010 echter zal het project Focus op Slagkracht verder worden uitgerold en waar mogelijk zullen verdergaande kostenreducerende maatregelen worden getroffen. Dit zal gepaard gaan met eenmalige kosten waarvan de opbrengsten op zijn vroegst in 2011 zichtbaar zullen worden.

De organisatieontwikkeling zal net als in 2009 de komende jaren een belangrijk agendapunt zijn in de vele constructieve overleggen tussen directie en ondernemingsraad.

transparant





Tegenwind

Het zijn zware economische tijden, ook in de tuinbouw. Hoe vervelend ook: het biedt je als onderneming bij uitstek de gelegenheid te laten zien hoe veerkrachtig je bent. Weet je de tegenwind om te zetten in meer doelmatigheid, meer effectiviteit én nieuwe kansen? Een gesprek met coöperatievoorzitter annex tomatenteler Theo Ammerlaan en extern commissaris Joep van der Schoot: “Een crisis houdt je bij de les en geeft een extra impuls om het beter te doen.”

De crisis heeft ook zijn weerslag op tuinbouwtoeleveranciers. Theo: “Kwekers proberen de druk op hun bedrijf te verleggen naar hun leveranciers. Ze nemen minder producten af en gaan nog scherper voor prijs. Verder investeren ze in deze tijd nauwelijks, waardoor er op het gebied van techniek heel weinig nieuw werk is. De grondstofprijzen voor meststoffen – de afgelopen jaren heel hoog – zijn flink gedaald, waardoor ook de verkoopprijzen daalden. Dat alles heeft ertoe geleid dat de omzet van Horticoop in 2009 flink is teruggelopen, van € 220 miljoen in 2008 naar ongeveer € 203 miljoen nu. De directie verwacht ook voor 2010 nog een kleine daling. Hetzelfde verhaal geldt overigens ook voor andere tuinbouwtoeleveranciers. Gelukkig lijkt de onderneming wel in staat om het marktaandeel vast te houden.”

Extra impuls

Is het bovenstaande reden tot zorg? Nee, vindt commissaris Joep van der Schoot: “De tuinbouw is historisch gezien een heel veerkrachtige sector. Ik ben ervan overtuigd dat velen die veerkracht ook nu zullen tonen. De fusie van het oude Horticoop en Lent geeft de onderneming heel veel mogelijkheden om dingen beter, doelmatiger en effectiever te doen. De huidige economische tegenwind beschouw ik vooral als extra impuls om alle synergie die in potentie aanwezig is, uit de fusie te halen. Ik ben ervan overtuigd dat Horticoop dan heel sterk uit de strijd komt. En let wel: de fusie is niet geboren uit armoede. Het waren twee goed draaiende coöperatieve ondernemingen. Horticoop kan dus wel tegen een stootje en er is tijd om zaken aan te pakken.”

Meer met minder

Het versterken van de inkoopkracht was een belangrijk uitgangspunt van de fusie. Daar liggen volgens Theo Ammerlaan prachtige mogelijkheden, zeker nu. “We zijn de afgelopen jaren meerdere keren gefuseerd. De erfenis is heel veel verschillende leveranciers. Vaak



Theo Ammerlaan

leveren die min of meer dezelfde producten. Daar valt veel winst te halen. Het gaat erom dat Horticoop – met behoud van een breed pakket – meer zaken doet met minder leveranciers. Dat verstevigt de inkooppositie flink. Bovendien wordt het intern allemaal een stuk overzichtelijker en doelmatiger, als je teruggaat van pak ‘m beet 500 naar 250 leveranciers. Daarvoor moet je eerst het assortiment goed doorlichten en keuzes maken. Daar is Horticoop nu druk mee bezig.”

Transpanter

Theo Ammerlaan wil ook toe naar een situatie van ‘kosten maken, kosten dragen’ om de positie van de onderneming te versterken. Het doel: kosten daar neerleggen waar ze worden gemaakt. “De onderneming stoelt op vier pijlers: prijs, kwaliteit, service én gemak. Dat laatste kost de onderneming nu veel geld, vooral qua logistiek. Horticoop levert franco uit, soms meerdere keren per week op hetzelfde adres. Prima, maar wie van dat gemak gebruik wil maken, moet daar wat mij betreft ook voor betalen. Vergelijk het met het direct laten printen van een foto. Dat kost meer dan als je bereid bent er een dag op te wachten en dat ook kunt. Dat maakt het eerlijker en transparanter voor klanten. En doelmatiger en dus goedkoper voor de organisatie.”

Lean and mean

Joep van der Schoot benadrukt dat er bij de fusie geen strakke efficiencydoelstellingen zijn geformuleerd. “Maar er wordt natuurlijk wel onderzocht hoe de organisatie *lean and mean* kan worden gemaakt in deze tijd. Daarom is de directie gestart met het project ‘Focus op Slagkracht’ (zie ook elders). Het gaat er voor mij om dat Horticoop zich focust op zijn *corebusiness*. Je moet je daarbij steeds afvragen of een product of dienst toegevoegde waarde heeft voor je producten- en dienstenpakket en of het geld oplevert. Dat heeft ertoe geleid dat de directie in 2009 enkele onderdelen heeft afgestoten. Ik noem dat *corebusiness plus*: weten waar je goed in bent en wat meerwaarde levert voor de klant, daar je aandacht en energie op richten. Daarnaast kun je kijken wat je erbij wilt of kunt doen. Je moet tuinders een breed pakket aanbieden, maar niet ten koste van alles. Dat versnippert je energie en aandacht.” Ondanks de crisis heeft Horticoop in 2009 gericht geïn-

vesteerd, onder meer om haar groeiende internationale marktpositie te verstevigen. Zo werd in het voorjaar in Texas een Noord-Amerikaans exportfiliaal geopend: *Hort Americas*. Tegelijkertijd werden er zes regionale steunpunten ingericht. Ook startte Horticoop met de bouw van een exportvestiging in Ethiopië. Het bedrijf nam verder in juli de tuinbouwactiviteiten van Varekamp Elektrotechniek over. Met name van-

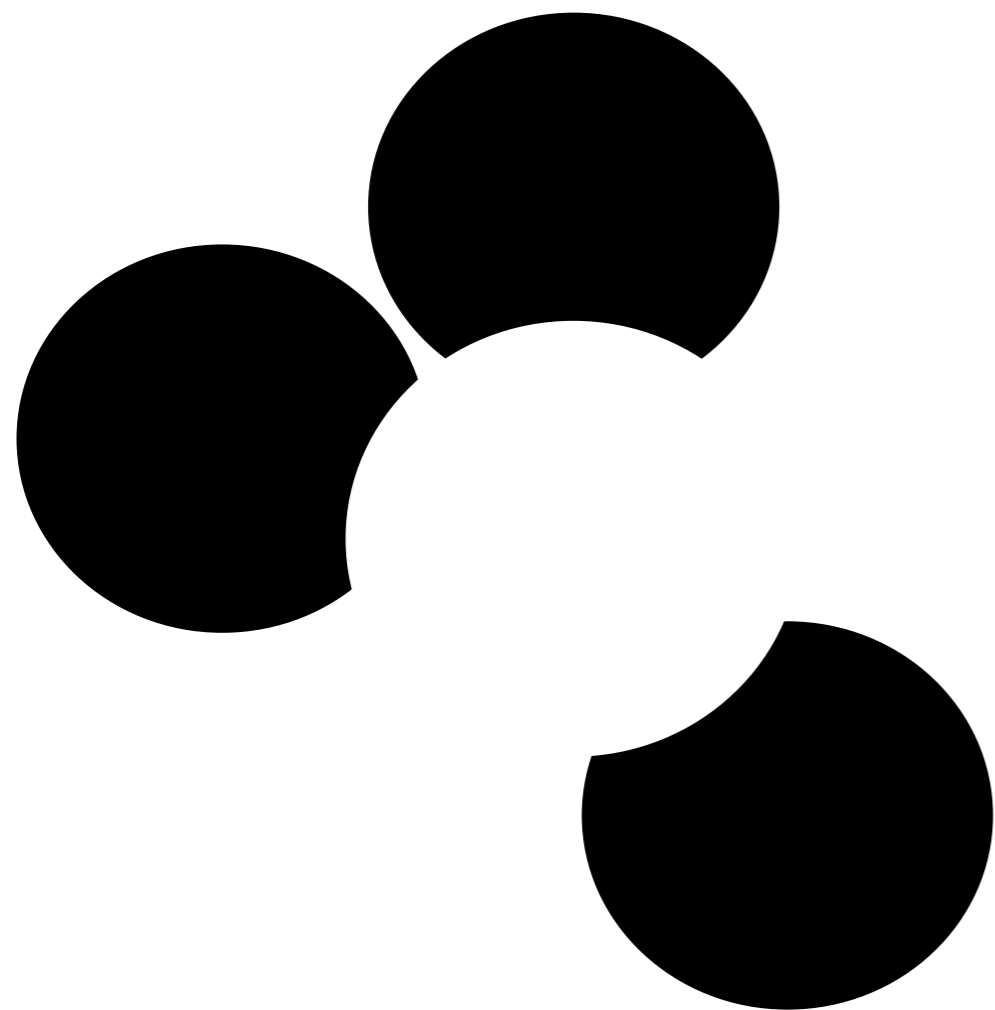
Horticoop in tijden van tegenwind: “Een crisis houdt je bij de les”

wege hun geweldige kennis op het gebied van klimaatbeheersing. Joep van der schoot: “Deze overname past heel goed in de strategie om kennis en expertise in huis te halen, te houden en verder te ontwikkelen. Want in de Nederlandse tuinbouw hebben gouden machines nog nooit geleid tot meer doelmatigheid en meer kwaliteit. Kennis en expertise wel. Daar blijft de onderneming in investeren, ook via trainings- en opleidingsprogramma’s voor de specialisten en accountmanagers. Zodra er wat meer lucht komt bij de tuinders, ontstaat er direct weer vraag naar die kennis. Op dat moment moet de onderneming er meteen staan.”

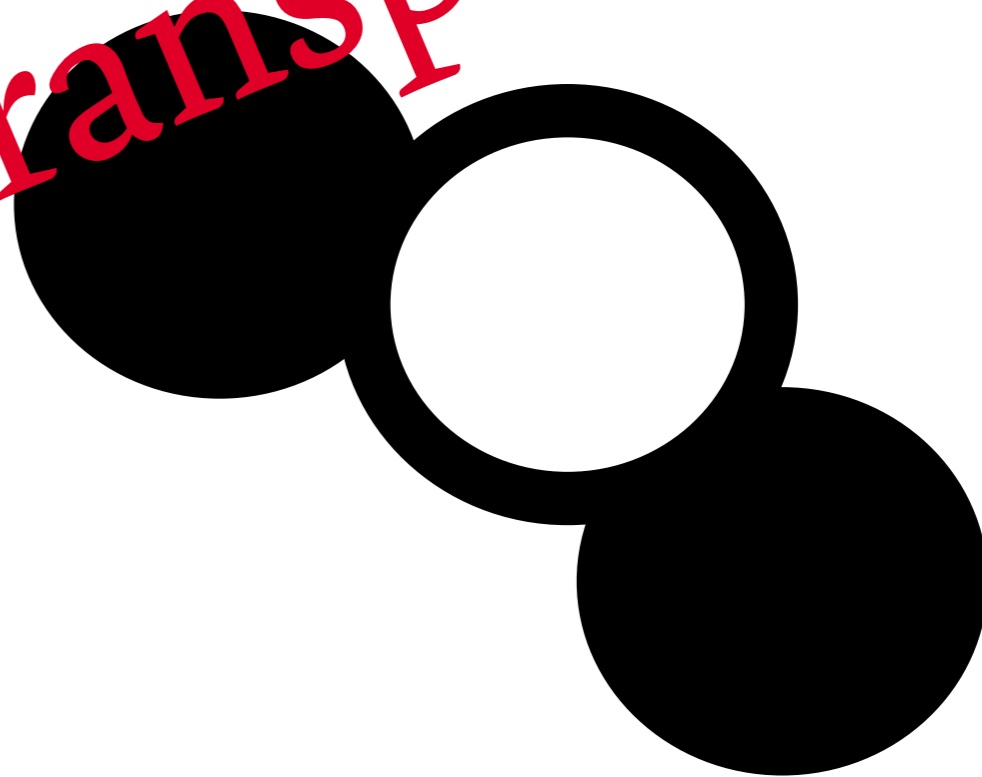
wege hun geweldige kennis op het gebied van klimaatbeheersing. Joep van der schoot: “Deze overname past heel goed in de strategie om kennis en expertise in huis te halen, te houden en verder te ontwikkelen. Want in de Nederlandse tuinbouw hebben gouden machi-



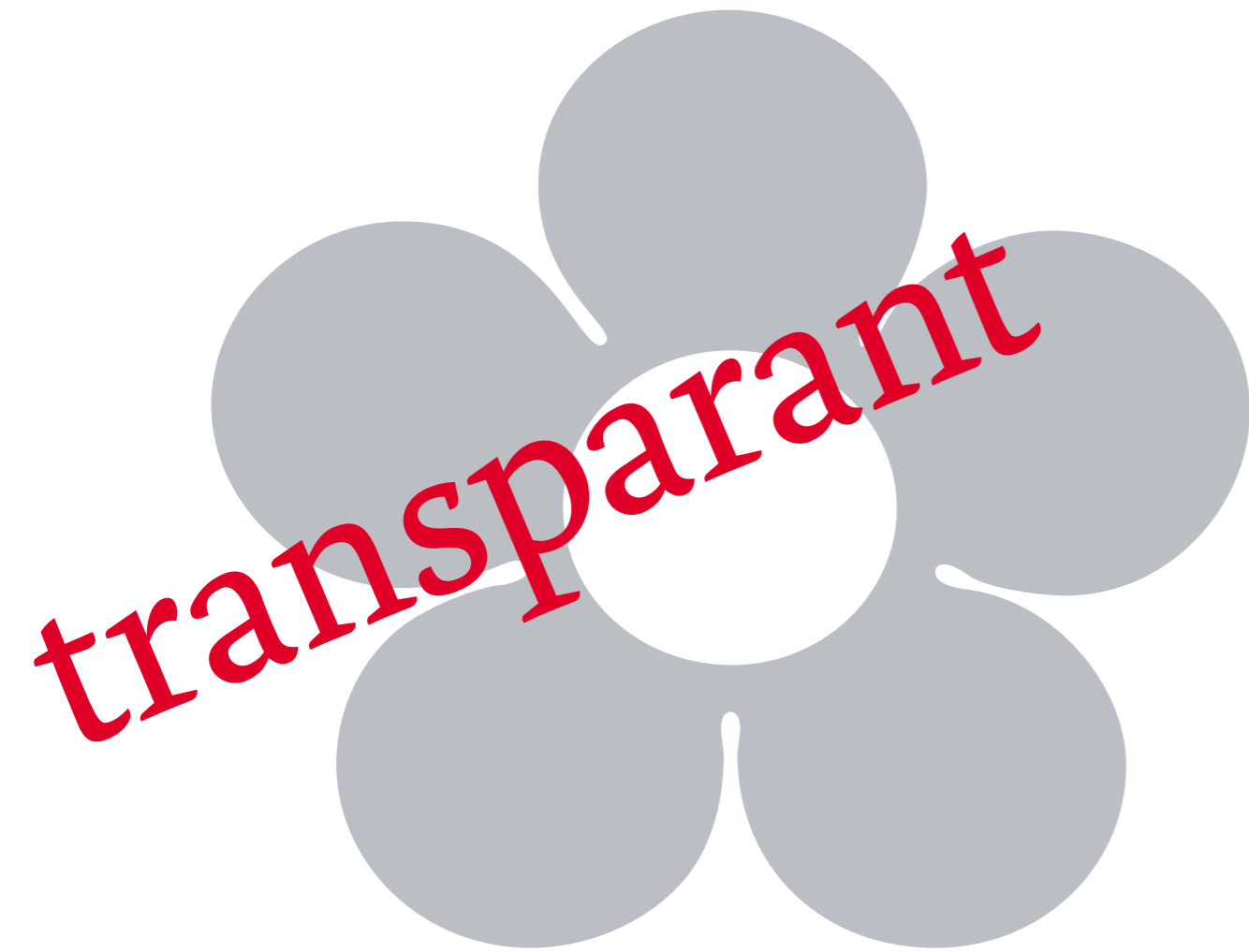
Joep van der Schoot



transparant



Identiteit



De Horti Fair in Amsterdam is volgens velen nog altijd de belangrijkste tuinbouwvakbeurs ter wereld.

Maar door de economische crisis liet een aantal bedrijven en bezoekers in 2009 verstek gaan. Horticoop was er wél, en pakte flink uit. Hoofd marketing en communicatie Leony Tensen legt uit waarom: “De Horti Fair was hét moment om ons als nieuwe coöperatieve onderneming te presenteren aan de sector.”

Leony werkt al twaalf jaar voor Horticoop en haar rechtsvoorgangers. “In al die jaren lieten we maar één keer verstek gaan op de Horti Fair. Dat voelde als een gemis. Later hoorden we van bezoekers dat ze dat ook zo hadden ervaren.” Dat betekent natuurlijk niet dat je zonder na te denken ieder jaar weer aan een dergelijke beurs deelneemt, benadrukt ze: “We kijken er heel kritisch naar, zeker in een tijd als deze. Het kost veel tijd, geld en energie en je moet er als bedrijf wel voldoende profijt van kunnen trekken.”

Nieuwe identiteit

Toch waren er ook in 2009 goede redenen om aanwezig te zijn op de Horti Fair, legt Leony uit. “De afgelopen jaren zijn we meermalen gefuseerd, met als sluitstuk de fusie tussen het oude Horticoop en Lent. Na iedere fusie is het zoeken naar je nieuwe identiteit, naar de positie die je als gefuseerde onderneming wilt innemen en wat je wilt uitstralen. Begin 2009 zijn we al met dat proces gestart. Daaruit kwam naar voren dat we ons willen profileren als onderneming die zich ken-

merkt door prijs én kwaliteit, maar ook door kennis en expertise. We willen bovendien dichtbij de klant staan om te kijken hoe we hem met zijn specifieke teelt het best kunnen helpen. De Horti Fair in oktober was hét moment om dat tot uiting te brengen en ons als nieuwe coöperatieve onderneming te presenteren aan de sector. We wilden met onze aanwezigheid ook een signaal afgeven: wij kruipen niet in onze schulp. Wij zijn er, we geloven in onszelf en in de veerkracht van de sector.”

Beurspresentatie

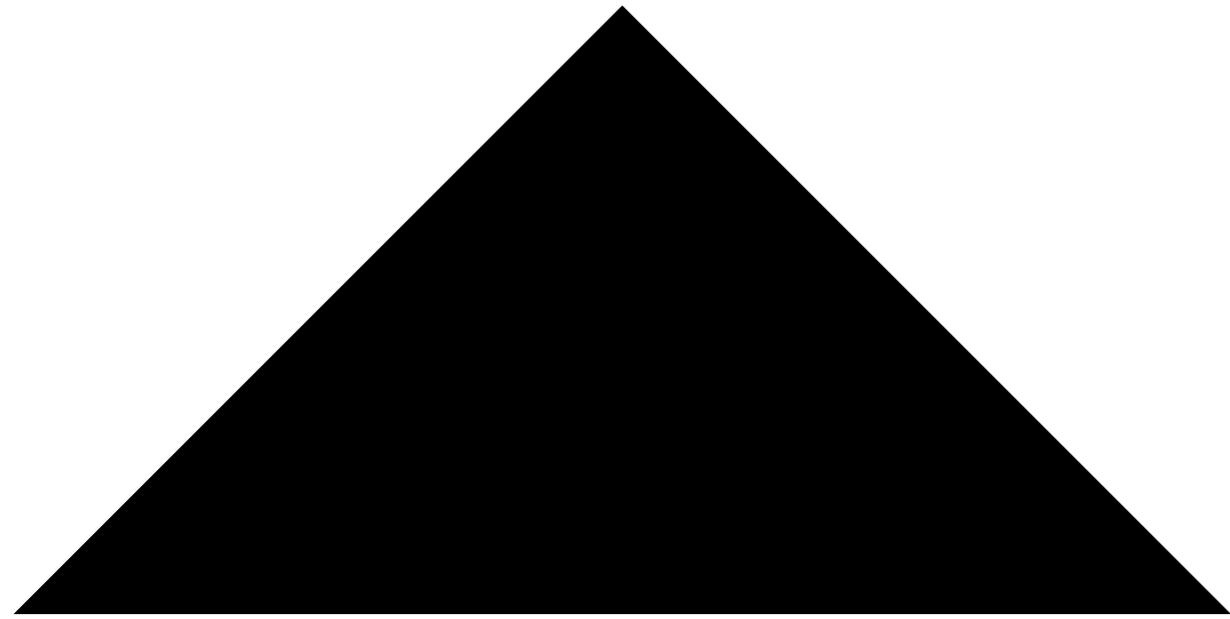
De bezinning op de eigen identiteit leidde tot een geheel nieuwe beurspresentatie, legt Leony uit. “We hebben ons in het verleden altijd heel productgericht gepresenteerd. Wat hebben we in huis aan producten, diensten en kennis op het gebied van (biologische) gewasbescherming, meststoffen, techniek, bedrijfsbenodigdheden, enzovoort? We hebben vorig jaar het roer omgegooid, juist omdat we met de nieuwe onderneming vanuit de klant en zijn teelt willen denken. Dat heeft geleid tot een presentatie waarbij we laten zien wat we voor kwekers in de diverse segmenten in de glastuinbouw kunnen betekenen. Van groenten, sierteelt, groene & bloeiende potplanten, tot perkgoed en boomkwekerij. Dat betekent ook dat je focus anders is op een beurs. Veel minder aanbod-, veel meer vraaggericht.”

Tot slot: de Horti Fair verliest nationaal gezien langzaam aan betekenis. Leony: “Je merkt dat een toenevend aantal Nederlandse kwekers de voorkeur geeft aan de Tuinbouw Relatiedagen in Gorinchem. Ook daar

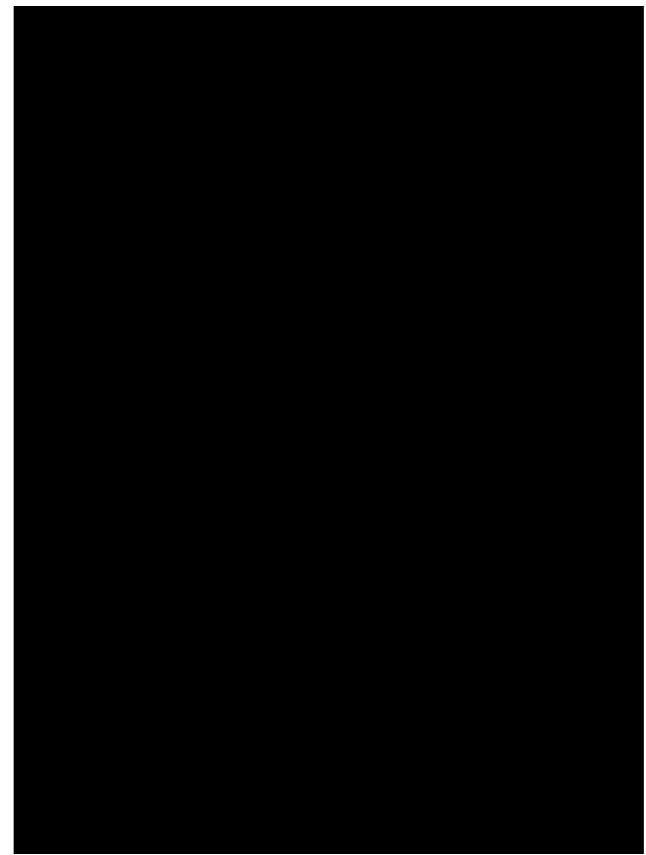
Horticoop laat nieuwe identiteit zien op Horti Fair

hebben we ons dit jaar weer gepresenteerd, en dat zullen we blijven doen. Maar internationaal gezien is de Horti Fair nog altijd dé beurs.” Gezien de sterke internationale groei van de glastuinbouw zal dat volgens Leony voorlopig ook zo blijven. “Als je daar onze sterke internationale groei als bedrijf bij optelt dan verwacht ik dat we ook de komende jaren op de Horti Fair zullen staan. We hebben er het afgelopen jaar in ieder geval weer veel waardevolle nieuwe contacten gelegd.”





transparant



transparant

Slagkracht

Focus op Slagkracht. Dat is de naam van het traject dat Horticoop in de lente van 2009 startte. Voornaamste doel: van de kakelverse coöperatie een onderneming maken die klaar is voor de toekomst. “In die onderneming staan onze klanten en hun behoeften centraal. We bedienen ze snel en effectief met een uitgekiend assortiment”, aldus de trekker van het project, controller Hend van Ravestein.

“In de aanloop naar de fusie hebben we datgene gedaan wat echt nodig was om samen van start te kunnen. Dat deden we in de wetenschap dat we meer tijd nodig hadden om de voordelen van de fusie optimaal te benutten”, aldus Hend van Ravestein. Die tijd heb je volgens hem

nodig om elkaars organisatie, werkwijze en cultuur goed te leren kennen: “Pas dan kun je goede en gedragen besluiten nemen over de manier waarop je beide organisaties het best kunt integreren en optimaliseren. Nadat iedereen weer op zijn plek zat, zijn we direct met dat traject begonnen.”

Netvlies

De naam van het traject geeft volgens Hend precies weer waar het om draait: focus én slagkracht: “Coöperatieve ondernemingen zijn vanouds nogal productgericht. Dat is ook in onze organisatie gesloten. Via dit traject hebben we weer scherp op het netvlies waar onze focus moet liggen: bij onze klant, de professionele kweker. Bij slag-

kracht draait het erom dat we de organisatie vervolgens zo inrichten, dat we die klant optimaal kunnen bedienen met een uitgekiend assortiment. Dat wil zeggen:





Hend van Ravestein over Focus op Slagkracht:



“Als Horticoop succesvol wil zijn, moeten we kort op de bal zitten”

een assortiment dat meerwaarde heeft voor de klant en zich kenmerkt door kwaliteit, prijs, service en onderscheidend vermogen.”

Keuzes

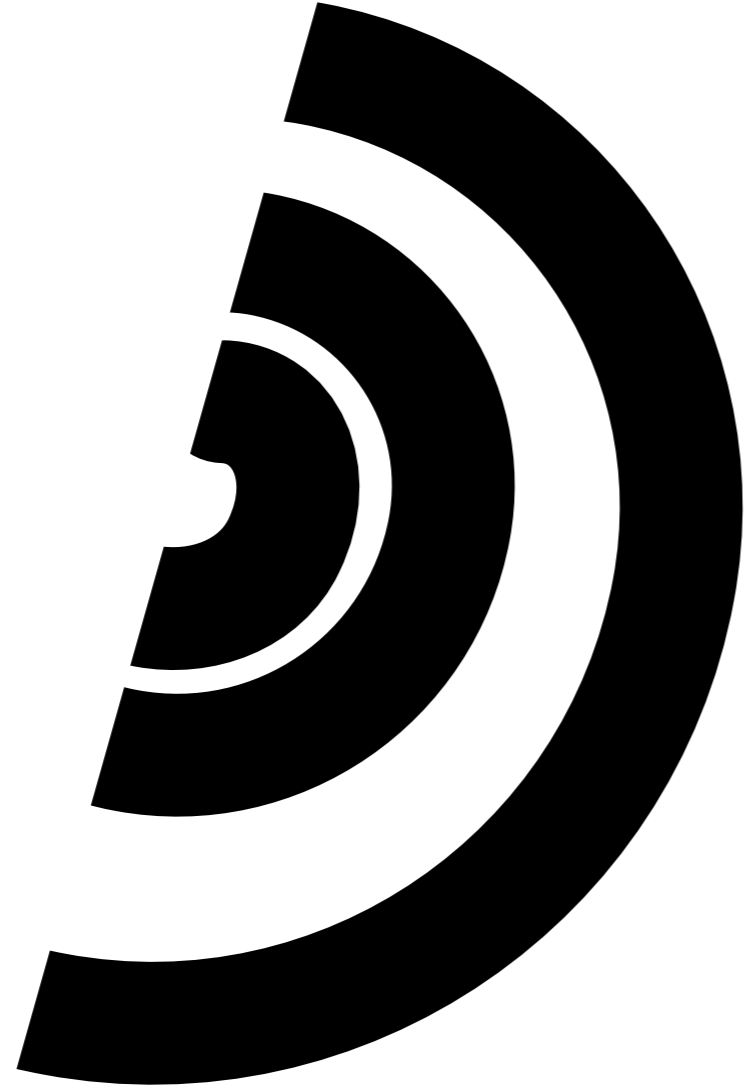
Aan dat assortiment schort volgens Hend nog wel het een en ander. “Door diverse achterliggende fusies hebben we op dit moment teveel leveranciers en teveel artikelen met te weinig toegevoegde waarde. Het wordt hoog tijd dat we keuzes maken. Dat levert zowel voor Horticoop als voor klanten het nodige op: minder administratieve rompslomp, minder dure voorraden, een betere inkooppositie, betere aansluiting bij de behoeften van de klant en concurrerende prijzen.”

De hernieuwde focus op de klant wordt ook tot uitdrukking gebracht in een nieuw relatiebeheersysteem. Hend: “Op dit ogenblik werken we met twee systemen, ook een erfenis uit de fusie. Die systemen moeten we integreren. We grijpen dat aan om één systeem te ontwikkelen dat meer en betere informatie geeft over onze klanten, hun wensen en behoeften, zodat we daar beter op in kunnen spelen. Het gaat om zaken als bedrijfsgegevens, omzetgegevens, artikelgegevens, en dergelijke.”

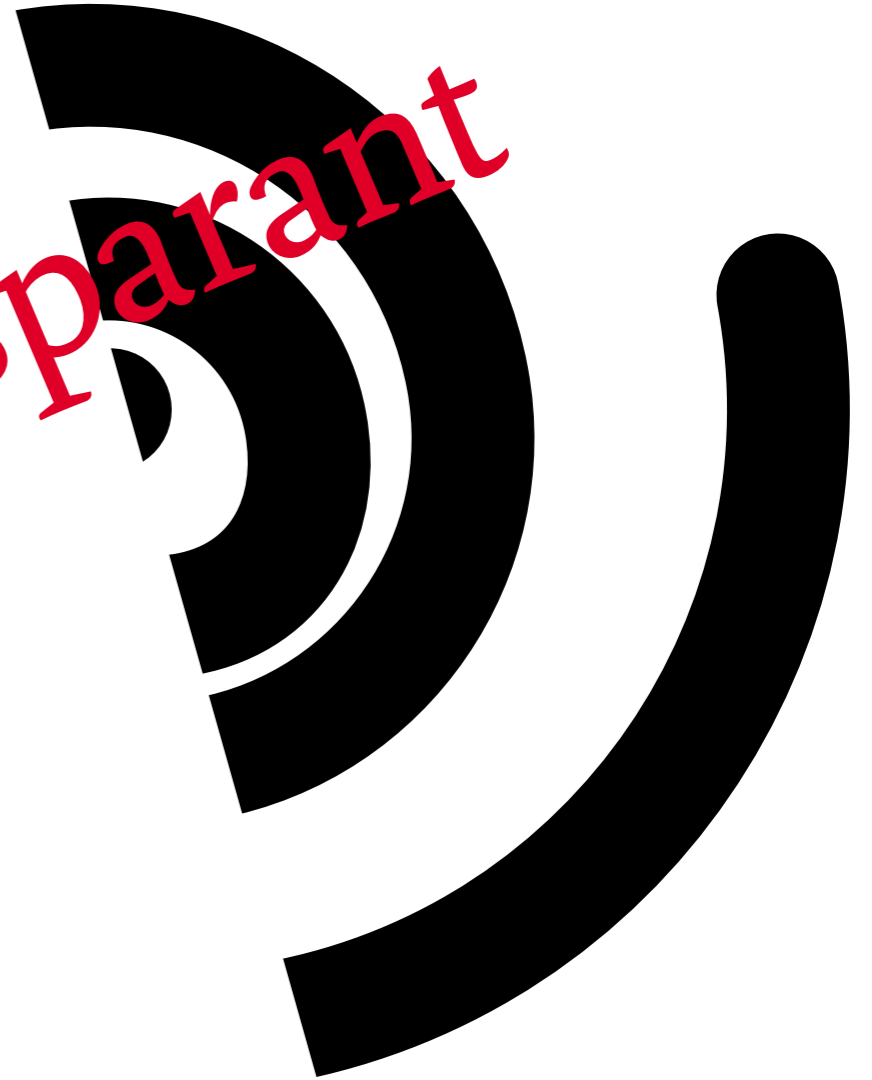
Eén loket

Het meest ingrijpend binnen Focus op Slagkracht is een wijziging van de organisatiestructuur om de service aan klanten te verbeteren. Hend van Ravestein legt uit waarom: “Op dit ogenblik bedienen we onze klanten nog op meerdere manieren, via verschillende afdelingen. Daardoor kunnen we ze niet de snelheid en service bieden die wij graag zouden willen. Sterker nog: als we – zeker in deze tijd – succesvol willen zijn, moeten we kort op de bal zitten. Dan is deze stap een absolute must. Het mes snijdt aan twee kanten: we bieden meer snelheid en service aan klanten en we halen het teveel aan rompslomp uit de organisatie door die doelmatiger in te richten. Dat levert tijd en geld op.”

Tot slot: Hend benadrukt dat Focus op Slagkracht niet alleen een efficiency- of bezuinigingsoperatie is. “Natuurlijk zijn we door de economische crisis ook gedwongen de tering naar de nering te zetten. Maar het uitgangspunt is dat we het beter en effectiever gaan doen voor onze klanten en dat we daarvoor de organisatie efficiënter inrichten. Dat kan betekenen dat we het op de ene plek met een paar mensen minder af kunnen, maar evengoed dat we er ergens anders in de organisatie juist iemand bij willen hebben.”



transparent



transparant

Groei

Zijn ouders hadden een kwekerij met snijbloemen en potplanten. Maar Fred van Veldhoven wilde niet zijn hele leven doorbrengen op anderhalve hectare tuinbouwgrond. Zijn hang naar het onbekende bracht hem bij eerst de marine en daarna in de buitenlandse handel. Onder zijn leiding ontwikkelde het exportnetwerk van Horticoop zich tot een zevental internationale vestigingen. Ondanks de crisis investeerde Horticoop het afgelopen jaar gericht om haar groeiende internationale marktpositie verder te versterken.

“We plukken nu de vruchten van onze inspanningen om van exporteur internationaal ondernemer te worden”, zegt exportmanager Fred van Veldhoven. Dat laatste betekent veel meer dan het verkopen van zoveel mogelijk eigen waar in het buitenland benadrukt hij: “Natuurlijk doen we dat ook. We hebben prachtige producten en diensten die we kunnen vermarkten in het buitenland. De Nederlandse glastuinbouw behoort niet voor niets tot de top in de wereld, zowel wat betreft bedrijfsvoering als technologie. Maar je moet een ander niets opdringen. Het is namelijk maar de vraag of ze zitten te wachten op die dure oogstmachine van jou. Het kan veel rendabeler zijn voor de oogst tien mensen in te huren.” Kortom: je moet bereid zijn je te verdiepen in de lokale marktbehoeften, de lokale bedrijfscultuur en het lokale investeringspatroon. Fred: “Je moet maatwerk kunnen leveren. De producten en diensten die we standaard in ons pakket hebben, sluiten niet altijd aan bij de lokale situatie. In zo’n geval moet je zelf producten gaan sourcen, die veel beter passen bij hun kwaliteitsniveau en investeringspatroon: over het algemeen wat minder high-tech en daarmee vaak goedkoper.”



Tuinbouw in Amerika



Horticoop Ethiopië

Internationaal netwerk

Dit sourcen van producten heeft ertoe geleid dat de verschillende internationale vestigingen steeds vaker hun 'eigen' producten aan elkaar verkopen, omdat ze ook elders in de wereld goed toepasbaar zijn. Fred: "Op zo'n moment groeit er een sterk internationaal netwerk. Daarin speelt het hoofdkantoor in Bleiswijk nog altijd een belangrijke coördinerende rol. Maar is er geen sprake meer van éénrichtingsverkeer vanuit Nederland naar het buitenland. Je ziet dat we de kennisinzichten die we in het ene land opdoen, steeds vaker ook elders weer kunnen inzetten."

Net als in Nederland had ook Horticoop in het buitenland het afgelopen jaar te duchten van de economische crisis. "Maar", zegt Fred: "De crisis pakt in ieder land anders uit. Soms zie je de vraag naar snijbloemen en potplanten zelfs toenemen. Mensen besteden hun geld dan even niet meer aan dure auto's of verre vakanties, maar ze geven wel extra geld uit om hun huis leuk in

Horticoop: van exporteur tot internationaal ondernemer

te richten met bloemen en planten. We profiteren nu ook enorm van ons netwerk van lokale vestigingen. Daardoor kunnen we veel beter inspelen op de lokale marktsituatie dan veel van onze concurrenten. Dat geeft ons een belangrijke voorsprong."

Ambities

Horticoop heeft ook in deze tijd volop internationale ambities en zoekt voortdurend naar nieuwe mogelijkheden. Fred: "In Nederland stagneert de groei van de glastuinbouw. Maar internationaal gezien zit er nog veel rek in. Voordat we ergens aan de slag gaan, kijken we wel heel goed naar de groeipotenties van de markt en of we er echt iets te bieden hebben. Een goed voorbeeld is China. Dat land is voor ons in potentie een geweldige markt, vanwege het enorme areaal tuinbouw. Maar de tuinbouw is versnipperd en wordt momenteel heel low profile bedreven. Zowel technologisch als wat betreft energie, kwaliteit en duurzaamheid. Je kunt je afvragen of ze op dit moment zitten te wachten op onze producten en diensten. Maar stel je voor dat de Chinese overheid ambitieuze plannen ontvouwt om de tuin-

bouw te concentreren, de productie fors te verhogen, energiezuiniger te maken of minder milieu-belastend. Op dat moment hebben we natuurlijk wel veel te bieden. Ik zeg altijd maar zo: het gras is in het buitenland is niet groener, je hebt alleen veel meer gras."

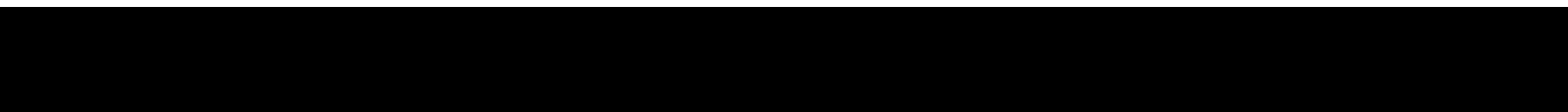
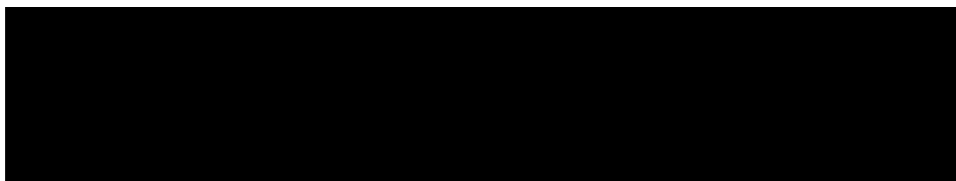
Verenigde Staten

Ondanks de crisis heeft Horticoop in 2009 gericht geïnvesteerd om haar groeiende internationale marktpositie verder te versterken. Fred: "We zijn gestart met de bouw van een exportvestiging in Ethiopië. Dat land heeft enorme potenties voor land- en tuinbouw, onder meer door de gunstige klimatologische omstandigheden en de aanwezigheid van land en water van goede kwaliteit. De snijbloemenbusiness is er de afgelopen jaren bijvoorbeeld explosief gegroeid, mede door de komst van Nederlandse kwekers van hoge kwaliteit."

Begin 2009 waagde Horticoop de sprong naar de Verenigde Staten: "We hebben in Texas een exportfiliaal geopend: Hort Americas. Tegelijkertijd hebben we op strategische locaties regionale steunpunten ingericht. Amerika is een geweldige uitdaging, want nergens zijn consumenten en afnemers zo verwend en veranderen de marktbehoeften zo snel. Alles is er twenty four seven te krijgen. Daar is de hele markt op gericht, daar moet je als ondernemer wel op in kunnen spelen. Ik vind het prachtig om aan zo'n nieuw avontuur te beginnen en ik ben ervan overtuigd dat we de Amerikaanse markt iets te bieden hebben."



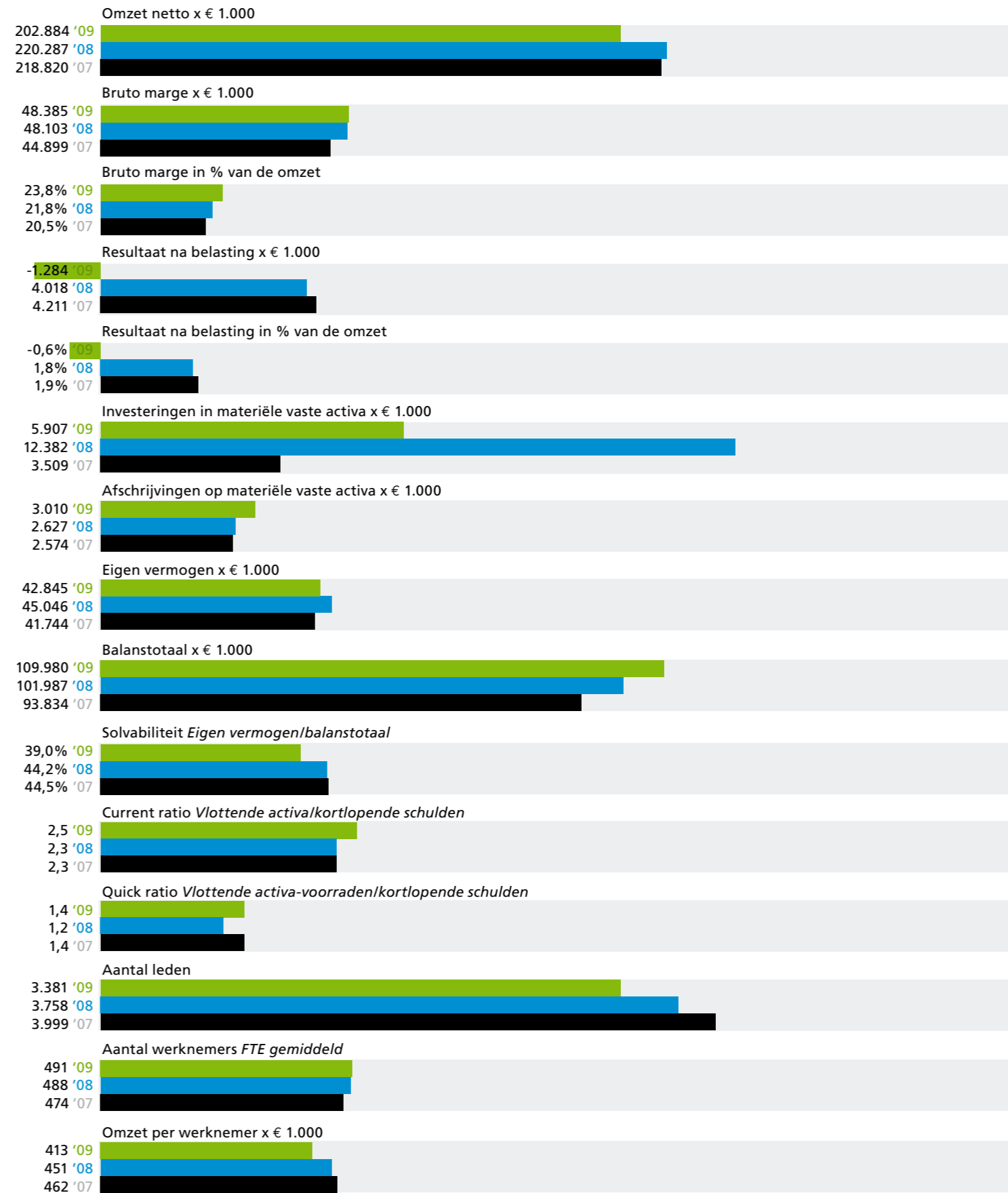
transparent



transparant

Kerngegevens

De kerngegevens over 2008 en 2007 betreffen pro forma samengevoegde kerngegevens van de gefuseerde coöperaties



Geconsolideerde balans per 31 december 2009 x € 1.000

Voor winstbestemming

Activa	311212009	311212008
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	10.828	569
Materiële vaste activa	40.296	36.978
Financieel vaste activa	5.451	5.604
Totaal vaste activa	56.575	43.151
Vlottende activa		
Voorraden	22.949	28.085
Vorderingen	29.198	30.127
Liquide middelen	1.258	624
Totaal vlottende activa	53.405	58.836
Totaal Activa	109.980	101.987

Passiva	311212009	311212008
Eigen vermogen	42.845	45.046
Aandeel derden	362	311
Groepsvermogen	43.207	45.357
Voorzieningen	6.632	5.107
Langlopende schulden	38.516	25.891
Kortlopende schulden	21.625	25.632
Totaal Passiva	109.980	101.987

Geconsolideerde resultatenrekening over 2009 x € 1.000

	2009	2008
Netto omzet	202.884	220.287
Mutatie onderhanden werken	-40	-1.053
Overige bedrijfsopbrengsten	237	273
Som der bedrijfsopbrengsten	203.081	219.507
Inkoopwaarde van de omzet	154.696	171.404
Bruto marge	48.385	48.103
	23,8%	21,8%
Kosten		
Personeelskosten		
- lonen en salarissen	19.761	19.985
- sociale lasten en pensioenen	4.696	4.676
Afschrijvingen	3.846	2.745
Overige bedrijfskosten	19.994	13.796
Kosten	48.297	41.202
Bedrijfsresultaat	88	6.901
Financiële baten en lasten	-1.533	-989
Resultaat voor belastingen	-1.445	5.912
Belastingen	-40	-1.654
	-1.485	4.258
Aandeel in resultaat van deelnemingen	280	-68
Resultaat na belastingen	-1.205	4.190
Aandeel van derden in het resultaat	-79	-172
Groepsresultaat na belastingen	-1.284	4.018

Kasstroomoverzicht 2009 x € 1.000

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode.

	2009	2008
Resultaat voor belasting	-1.445	5.912
Aanpassingen voor:		
Afschrijvingen	3.846	2.746
Mutatie voorzieningen	1.525	-277
Veranderingen in het werkkapitaal	1.400	-5.044
Overige waardeveranderingen	169	100
Kasstroom uit operationele activiteiten van de groep	5.495	3.437
Verwerving groepsmaatschappijen	-11.027	-635
Overige mutaties in immateriële vaste activa	-75	-
Investerings in materiële vaste activa	-5.907	-12.383
Desinvesteringen materiële vaste activa	204	30
Mutatie financiële vaste activa	-34	-370
Kasstroom uit investeringsactiviteiten	-16.839	-13.358
Mutatie overige reserves	-914	-380
Mutatie ledenschuldrekening	372	45
Opgenomen schuld kredietinstellingen	9.697	10.389
Opgenomen leningen	4.800	-
Aflossingen langlopende schulden	-2.244	-848
Mutaties overige leningen	270	-931
Koers- en omrekeningsverschillen deelnemingen	-3	28
Kasstroom uit financieringsactiviteiten	11.978	8.303
Mutatie geldmiddelen	634	-1.618
Verloop geldmiddelen		
Geldmiddelen per 1 januari	624	2.242
Mutatie geldmiddelen boekjaar	634	-1.618
Geldmiddelen per 31 december	1.258	624

Grondslagen voor waardering en resultaatbepaling in de enkelvoudige en in de geconsolideerde jaarrekening

Algemeen

De coöperatie stelt zich ten doel bepaalde stoffelijke behoeften van haar leden te behartigen en te bevorderen. Tot het doel van de coöperatie behoort voorts het voeren van beheer over en het financieren van dochtermaatschappijen en deelnemingen en het verstrekken van zekerheden en garanties voor haar eigen schulden alsmede voor schulden van dochtermaatschappijen en deelnemingen. Daarnaast is de coöperatie bevoegd overeenkomsten zoals zij die met leden sluit ook met anderen aan te gaan, doch zij mag dit niet in zodanige mate doen, dat de overeenkomsten met de leden slechts van ondergeschikte betekenis zijn.

De vennootschap heeft zowel de enkelvoudige jaarrekening als de geconsolideerde jaarrekening opgesteld volgens de wettelijke bepalingen van Titel 9 Boek 2 Burgerlijk Wetboek.

Op de rechtspersoon is van toepassing het grote jaarrekeningregime als bedoeld in artikel 2:396 BW.

Ten aanzien van de vennootschappelijke winst-en-verliesrekening van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. is gebruik gemaakt van de vrijstelling ingevolge artikel 2:402 Titel 9 BW. Dientengevolge is een verkorte vennootschappelijke winst-en-verliesrekening opgenomen in deze jaarrekening.

De in de toelichting opgenomen bedragen luiden in duizenden euro's, tenzij anders vermeld.

Fusie

De coöperatie is per 1 januari 2009 opgericht bij een juridische fusie van de te Bleiswijk gevestigde coöperatie Horticoop u.a., hierna te noemen Horticoop-oud en de te Katwijk gevestigde coöperatie Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Lent u.a., hierna te noemen Lent. Bij deze fusie heeft de coöperatie alle vermogensbestanddelen verkregen van beide genoemde coöperaties die door de fusie ophielden te bestaan. Gelet op het feit dat de fusie is gebaseerd op gelijkwaardigheid van de fusiepartners, is de fusie in de jaarrekening volgens de methode van 'pooling of interests' verwerkt. De 'pooling of interests' methode heeft ten doel te komen tot een verslaggeving van de combinatie die hetzelfde effect heeft als ware de afzonderlijke

rechtspersonen op de oude voet doorgegaan, zij het nu in gemeenschappelijk eigendom. Bij deze methode worden de samengevoegde activa en passiva in beginsel tegen hun bestaande boekwaarde opgenomen en komt goodwill niet aan de orde.

Vergelijkende cijfers De vergelijkende cijfers in de jaarrekening over 2008 van de combinatie zijn aangepast als ware de samensmelting ook reeds in het voorafgaande boekjaar een feit en hebben derhalve het karakter van pro forma cijfers.

Consolidatie

In de geconsolideerde jaarrekening worden opgenomen de financiële gegevens van de vennootschap en haar groepsmaatschappijen per 31 december van het boekjaar. Groepsmaatschappijen zijn rechtspersonen en vennootschappen waarin beslissende zeggenschap wordt uitgeoefend. Hierbij worden mede in aanmerking genomen de financiële instrumenten die potentiële stemrechten bevatten en direct kunnen worden uitgeoefend.

De groepsmaatschappijen worden integraal geconsolideerd vanaf de datum waarop beslissende zeggenschap op de groepsmaatschappij is verkregen. De groepsmaatschappijen worden niet meer in de consolidatie opgenomen vanaf de datum waarop geen sprake meer is van beslissende zeggenschap. De posten in de geconsolideerde jaarrekening worden volgens uniforme grondslagen van waardering en resultaatbepaling vastgesteld.

Het aandeel van derden in het eigen vermogen en in het resultaat is afzonderlijk in de geconsolideerde jaarrekening tot uitdrukking gebracht.

In de geconsolideerde jaarrekening zijn volgens de methode van integrale consolidatie de financiële gegevens van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. en haar meerderheidsdeelnemingen opgenomen. De belangen betreffen 100% tenzij anders vermeld:

- Horticoop b.v. te Bleiswijk (Lansingerland), Nederland
- Horticoop Electrotechniek b.v. (voorheen COMBO b.v.) te Bleiswijk, Nederland

- Mardenkro Holding b.v. te Baarle Nassau, Nederland en haar deelnemingen:
 - Mardenkro b.v. te Baarle Nassau, Nederland;
 - MDR Faciliteiten b.v. te Baarle Nassau, Nederland;
 - RSB Laboratorium b.v. te Baarle Nassau, Nederland;
 - Mardenkro North America Cleaning and Protection Products Ltd. te Chilliwack, Canada (80%);
 - Mardenkro East Africa Ltd. te Nairobi, Kenia;
 - Mardenkro Japan Co Ltd. te Tokyo, Japan (80%);
- Slingerland Potgrond b.v. te Lent, Nederland;
- Lentse Potgrond b.v. te Lent, Nederland;
- Alfora b.v. te Lent, Nederland en haar deelneming:
 - Home Trend GmbH te Keulen, Duitsland, geliquideerd 27-10-2008;
- Alflora Plus b.v. te Lent, Nederland;
- Horticoop België bvba te Beveren - Waas, België;
- Horti Sur S.L. te Roquetas de Mar, Spanje;
- Hörle Torv A.B. te Varnamo, Zweden;
- Horticoop Skandinavia A.S. te Tilst, Denemarken (84%);
- Horticoop CZAV b.v. te Dinteloord, Nederland (80%);
- Horticoop Andina S.A. te Quito, Equador (75%);
- Horticoop USA Inc. te Wilmington (Delaware), Verenigde Staten.

Valutaomrekening

Activa en passiva in vreemde valuta worden omgerekend tegen de valutakoers per balansdatum. Voor zover het koersrisico echter is gedekt, vindt waardering plaats tegen de desbetreffende termijnkoersen. De verschillen verband houdende met wijzigingen van wisselkoersen worden in de winst-en-verliesrekening verwerkt.

Een uitzondering wordt gevormd door koersverschillen ontstaan bij herleiding in euro's van het eigen vermogen aan het begin van het boekjaar van de buitenlandse geconsolideerde deelnemingen en van de aan deze deelnemingen verstrekte financiering in groepsverband. De koersverschillen hieruit voortkomend worden direct in de wettelijke reserve 'Reserve omrekeningsverschillen' verwerkt.

In de winst-en-verliesrekening zijn omzet, kosten en resultaten omgerekend in euro's tegen de op het moment van de transacties geldende koers. Per balansdatum worden de resultaten van de buitenlandse deelnemingen tegen de gemiddelde koers omgerekend.

Immateriële vaste activa

Algemeen Een immaterieel vast actief wordt in de balans opgenomen als:

- het waarschijnlijk is dat de toekomstige economische voordelen die een actief in zich bergt, zullen toekomen aan de vennootschap; en
- de kosten van het actief betrouwbaar kunnen worden vastgesteld.

De immateriële vaste activa worden gewaardeerd tegen de verkrijgingsprijs of vervaardigingsprijs verminderd met de cumulatieve afschrijvingen danwel de lagere realiseerbare waarde (hier de hoogste van de bedrijfs-waarde en opbrengstwaarde). Het afschrijven van de immateriële vaste activa geschiedt stelselmatig op basis van de geschatte economische levensduur met een maximum van 20 jaar. De economische levensduur en afschrijvingsmethode worden aan het einde van ieder boekjaar opnieuw beoordeeld.

De immateriële vaste activa, die zijn verkregen bij de acquisitie van een groepsmaatschappij, worden tegen de reële waarde op het verkrijgingstmoment opgenomen. Wanneer de reële waarde van een immaterieel vast actief niet kan worden bepaald onder verwijzing naar een actieve markt, wordt het te activeren bedrag beperkt tot een bedrag dat niet leidt tot het ontstaan of verhogen van negatieve goodwill.

Goodwill Het positieve verschil tussen de verkrijgingsprijs en het aandeel van de vennootschap in de reële waarden van de overgenomen identificeerbare activa en passiva op het moment van de transactie van een deelneming wordt als goodwill in de balans geactiveerd. Er wordt lineair afgeschreven op basis van de verwachte economische levensduur van 10 tot 15 jaar. Voor zover daar aanleiding toe bestaat wordt op de geactiveerde goodwill een impairment uitgevoerd.

Materiële vaste activa

Materiële vaste activa De materiële vaste activa worden gewaardeerd tegen de kostprijs (verkrijgingsprijs of vervaardigingsprijs), verminderd met de cumulatieve afschrijvingen en cumulatieve bijzondere waardeverminderingverliezen. De afschrijving is lineair en gebaseerd op de verwachte gebruiksduur rekening houdend met een eventuele restwaarde.

Financiële activa

Deelnemingen waarin invloed van betekenis Deelnemingen waarin de vennootschap invloed van betekenis uitoefent op het zakelijke en financiële beleid worden volgens de vermogensmutatiemethode gewaardeerd. Overeenkomstig deze methode, worden de deelnemingen in de balans opgenomen tegen het aandeel van de vennootschap in de nettovermogenswaarde vermeerderd met haar aandeel in de resultaten van de deelnemingen vanaf het moment van verwerving, bepaald volgens de grondslagen zoals vermeld in deze jaarrekening. In de winst-en-verliesrekening wordt het aandeel van de vennootschap in het resultaat van de deelnemingen opgenomen. Indien en voor zover de vennootschap niet zonder beperking uitkering van de positieve resultaten aan haar kan bewerkstelligen, worden de resultaten in een wettelijke reserve opgenomen. Haar aandeel in de rechtstreekse vermogensvermeerderingen en –verminderingen van de deelnemingen wordt ook in de wettelijke reserve opgenomen.

Deelnemingen zonder invloed van betekenis Deelnemingen waarin geen invloed van betekenis wordt uitgeoefend worden gewaardeerd tegen de verkrijging-prijs.

Overige vorderingen De hieronder opgenomen verstrekte leningen worden gewaardeerd tegen nominale waarde verminderd met de eventuele negatieve netto vermogenswaarde van de deelneming of met een voorziening voor oninbaarheid.

De vorderingen uit leaseovereenkomsten worden gewaardeerd tegen nominale waarde.

Vorraden

De voorraden grond- en hulpstoffen, gereed product en handelsgoederen worden gewaardeerd tegen gemiddelde inkoopprijs voor zover nodig onder aftrek van een voorziening voor incurantheid.

Onderhanden werk

De onderhanden projecten in opdracht van derden worden gewaardeerd tegen de vervaardigingsprijs vermeerderd met de winst die aan dat deel van het project waarvoor prestaties zijn verricht is toe te rekenen ('per-

centage of completion'-methode), indien deze winst op verantwoorde wijze bepaald kan worden.

Een voorziening voor verwachte verliezen voor een project wordt in mindering gebracht op de post onderhanden project voor zover deze niet groter is dan de actiefpost voor dit project. Tevens worden de gedeclareerde termijnen in mindering gebracht op de post onderhanden projecten. Voorzover het saldo van de onderhanden projecten een creditbedrag vertoont, worden de onderhanden projecten onder de kortlopende schulden gepresenteerd.

Vorderingen

De vorderingen zijn gewaardeerd tegen nominale waarde. Voor zover nodig is op de vorderingen een voorziening voor oninbaarheid in mindering gebracht.

Liquide middelen

De liquide middelen worden gewaardeerd tegen nominale waarde.

Voorzieningen

Een voorziening wordt gevormd voor verplichtingen waarvan het waarschijnlijk is dat zij zullen moeten worden afgewikkeld en waarvan de omvang redelijkerwijs is te schatten. De omvang van de voorziening wordt bepaald door de beste schatting van de bedragen die noodzakelijk zijn om de desbetreffende verplichtingen en verliezen per balansdatum af te wikkelen. Voorzieningen worden gewaardeerd tegen nominale waarde, met uitzondering van de voorziening voor pensioenen en jubileumuitkeringen die gewaardeerd wordt tegen de contante waarde.

Pensioenen

De pensioenverplichtingen van de vennootschap en haar Nederlandse geconsolideerde maatschappijen zijn ondergebracht bij een pensioenverzekeraar. De premies zijn verwerkt in de winst- en verliesrekeningen en eventuele vorderingen of schulden uit hoofde van premies worden in de balans verwerkt.

Belastingen

Voor alle belastbare tijdelijke verschillen wordt een latente belastingverplichting opgenomen. Voor alle verrekenbare tijdelijke verschillen en voor beschikbare

voorwaartse verliescompensatie wordt een latente belastingvordering opgenomen voor zover het waarschijnlijk is dat er fiscale winst beschikbaar zal zijn voor verrekening.

De waardering van latente belastingverplichtingen en -vorderingen wordt gebaseerd op de fiscale gevolgen van de door de vennootschap, per balansdatum, voorgenomen wijze van realisatie of afwikkeling van activa, voorzieningen, schulden of overlopende passiva. De latente belastingverplichtingen en -vorderingen worden gewaardeerd tegen een percentage dat ligt tussen de 12,8% en 25,5%.

De belastingen worden berekend op basis van het verantwoorde resultaat, rekening houdend met fiscaal vrijgestelde posten en geheel of gedeeltelijk niet-afrekbare kosten.

Reorganisatievoorziening

In het kader van de reorganisatie van het bedrijf wordt een reorganisatievoorziening getroffen. Deze voorziening wordt gewaardeerd tegen nominale waarde.

Overige voorzieningen

De overige voorzieningen betreffen voornamelijk voorzieningen voor productaansprakelijkheid en voor toekomstige jubileumuitkeringen aan personeelsleden.

Financiële verplichtingen

Bij de eerste opname van financiële verplichtingen worden deze opgenomen tegen reële waarde verminderd met (in geval van een financiële verplichting die niet tegen reële waarde, met verwerking van waardeveranderingen in de winst-en-verliesrekening, is opgenomen) de direct daaraan toe te rekenen transactiekosten.

Overige financiële verplichtingen De overige financiële verplichtingen worden na de eerste waardering gewaardeerd tegen de geamortiseerde kostprijs volgens de effectieve-rentemethode. Winst of verlies worden in de winst-en-verliesrekening opgenomen zodra de verplichtingen niet langer op de balans worden opgenomen, alsmede via het amortisatieproces.

Derivaten

De groep maakt gebruik van afgeleide financiële instrumenten zoals renteswaps ter afdekking van de gelopen risico's voor wat betreft de renteschommelingen. Dergelijke financiële instrumenten worden bij de eerste waardering gewaardeerd tegen de reële waarde. Resultaten worden in de winst- en verliesrekening verwerkt.

Opbrengsten

Algemeen Onder netto-omzet wordt verstaan de opbrengst uit levering van goederen en diensten onder aftrek van kortingen en dergelijke en van over de omzet geheven belastingen.

Verkoop van goederen Opbrengst uit verkoop van goederen wordt in de winst-en-verliesrekening verwerkt als alle belangrijke rechten op economische voordelen alsmede alle belangrijke risico's met betrekking tot de goederen zijn overgedragen aan de koper, het bedrag van de opbrengst op betrouwbare wijze kan worden bepaald en ontvangst van de opbrengst waarschijnlijk is.

Verlenen van diensten Indien het resultaat van een transactie aangaande het verlenen van een dienst betrouwbaar kan worden geschat en ontvangst van de opbrengst waarschijnlijk is, wordt de opbrengst met betrekking tot die dienst verwerkt naar rato van de verrichte prestaties.

Rente Renteopbrengsten worden tijdsevenredig in de winst-en-verliesrekening verwerkt rekening houdend met de effectieve rentevoet van de desbetreffende actiefpost, indien hun bedrag bepaalbaar is en hun ontvangst waarschijnlijk.

Intercompany-transacties Resultaten uit transacties met en tussen groepsmaatschappijen worden volledig geëlimineerd. Resultaten uit transacties met en tussen deelnemingen die tegen netto-vermogenswaarde gewaardeerd worden, worden proportioneel verantwoord. Resultaten uit transacties met en tussen deelnemingen die tegen kostprijs worden gewaardeerd, worden volledig verantwoord, tenzij zij in wezen niet zijn gerealiseerd.

Kosten

Algemeen De kosten worden bepaald met inachtneming van de hiervoor reeds vermelde grondslagen voor waardering en toegerekend aan het verslagjaar waarop zij betrekking hebben. (Voorzienbare) verplichtingen en mogelijke verliezen die hun oorsprong vinden voor het einde van het boekjaar worden in acht genomen indien zij voor het opmaken van de jaarrekening bekend zijn geworden en overigens wordt voldaan aan de voorwaarden voor het opnemen van voorzieningen.

Rente Rente wordt toegerekend aan de opeenvolgende verslagperioden naar rato van de resterende hoofdsom. Periodieke rentelasten en soortgelijke lasten komen ten laste van het jaar waarover zij verschuldigd worden.

Kasstroomoverzicht

Het kasstroomoverzicht is opgesteld volgens de indirecte methode.

Toelichting over 2009 x € 1.000

	Gebouwen en terreinen	Machines en installaties	Andere vaste bedrijfsmiddelen	In uitvoering	Totaal
Verloop materiële vaste activa					
Boekwaarde per 1 januari	23.644	1.664	2.832	8.838	36.978
Investerings	-	197	806	4.904	5.907
Desinvesteringen	-192	-12	-	-	-204
Ingebruikname	6.177	7.379	-	-13.556	-
Nieuwe consolidaties	-	540	85	-	625
Afschrijvingen	-941	-1.039	-1.030	-	-3.010
Boekwaarde per 31 december	28.688	8.729	2.693	186	40.296
Verloop eigen vermogen		2009	2008		
Stand per 1 januari		45.046	41.744		
Onverdeeld resultaat boekjaar		-1.284	4.018		
Naar ledenschuldrekening (uit resultaatbestemming)		-914	-743		
Afwikkeling Agrifirm			54		
Omrekeningsverschillen deelnemingen		-3	-27		
Stand per 31 december		42.845	45.046		
Verloop ledenschuldrekening					
Stand per 1 januari		4.520	4.137		
Uit resultaatbestemming vorig jaar		914	743		
Uitkeringen		-1.030	-520		
Bijschrijving rente		-	160		
Stand per 31 december		4.404	4.520		
Aflossingsverplichting komend boekjaar		-335	-823		
Andere langlopende schulden		34.447	22.194		
Langlopende schulden per 31 december		38.516	25.891		

Niet in de balans opgenomen regelingen

Operationele lease – groep als lessee

Uit hoofde van operational lease zijn meerjarige verplichtingen aangegaan met een resterende looptijd van minder dan 1 tot 5 jaar inzake vervoermiddelen. De verplichting voor komend jaar bedraagt € 579.

Overige niet uit de balans blijvende verplichtingen

Per balansdatum heeft de groep een contractuele investeringsverplichting voor een bedrag ad € 0 (2008: € 4.000).

Uit hoofde van de huur van onroerend goed zijn verplichtingen aangegaan voor het jaarlijkse huurbedrag van € 1.992. Deze verplichtingen hebben een looptijd van maximaal 5 tot 9 jaar.

Ter financiering van een deelneming in het buitenland is een bankgarantie verstrekt van € 250, daarnaast is tot zekerheid van nakoming van huurverplichtingen een bankgarantie afgegeven van € 13.

Financiële instrumenten

Renteswaps

In 2009 heeft Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. twee renteswaps afgesloten. De ingangsdatum van de renteswaps is 1 januari 2009 met een looptijd van respectievelijk 15 en 10 jaar. Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. ontvangt bij deze swaps een variabele rente en betaalt een vaste rente van respectievelijk 4,23% en 4,67%. De swaps hebben een kortere looptijd dan de onderliggende leningen met een variabele rente. Voor de genoemde looptijd van de renteswaps is de rente op de onderliggende leningen daarmee vast geworden.

De reële waarde van de renteswaps bedraagt op balansdatum ongeveer € 930.000 negatief.

De kritische kenmerken (nominale waarde, looptijd en vervaldatum) worden periodiek vergeleken met de afgedekte positie. Voor zover de nominale bedragen van de rentecontracten groter zijn dan de afgedekte positie, wordt voor het percentage van de grotere omvang geen kostprijs hedgeaccounting toegepast. Ineffectiviteit wordt verwerkt in de winst-en-verliesrekening.

Overige gegevens

Aan het bestuur van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a.

Accountantsverklaring

Opdracht Wij hebben gecontroleerd of de op pagina 44 tot en met 54 opgenomen verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. te Bleiswijk op de juiste wijze is ontleend aan de door ons gecontroleerde jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. Bij de jaarrekening 2009 hebben wij op 27 april 2010 een goedkeurende accountantsverklaring verstrekt. Het bestuur van de coöperatie is verantwoordelijk voor het opstellen van de verkorte geconsolideerde jaarrekening in overeenstemming met de grondslagen zoals gehanteerd in de jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. Het is onze verantwoordelijkheid een accountantsverklaring inzake de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 te verstrekken.

Werkzaamheden Wij hebben onze controle verricht in overeenstemming met Nederlands recht. Dienovereenkomstig dienen wij onze controle zodanig te plannen en uit te voeren dat een redelijke mate van zekerheid wordt verkregen dat de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 op de juiste wijze is ontleend aan de jaarrekening 2009.

Wij zijn van mening dat de door ons verkregen controle-informatie voldoende en geschikt is als basis voor ons oordeel.

Oordeel Naar ons oordeel is de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 in alle van materieel belang zijnde aspecten op de juiste wijze ontleend aan de jaarrekening 2009.

Toelichting Wij vestigen er de aandacht op dat voor het inzicht dat vereist is voor een verantwoorde oordeelsvorming omtrent de financiële positie en de resul-

taten van de coöperatie en voor een toereikend inzicht in de reikwijdte van onze controle de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 dient te worden gelezen in samenhang met de volledige jaarrekening 2009, waaraan deze is ontleend, alsmede met de door ons daarbij op 27 april 2010 verstrekte goedkeurende accountantsverklaring. Deze toelichting doet geen afbreuk aan ons oordeel.

Naaldwijk, 27 april 2010
Ernst & Young Accountants LLP
w.g. drs. M.A.M. Kester RA

Voorstel resultaat bestemming 2009

De statuten bepalen dat in een verliessituatie het verlies over het boekjaar, over het jaar 2009 € -/ 1.284, zal worden afgeschreven van de statutaire reserve.

Dit houdt in dat vanuit de resultaatbestemming 2009 geen bijschrijving op de leden(schuld)rekening zal plaatsvinden.

Kerngegevens en jaarcijfers

De kerngegevens en de verkorte geconsolideerde jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. zijn ontleend aan de gecontroleerde jaarrekening 2009 van Coöperatief Koninklijk Tuinbouwcentrum Horticoop u.a. Voor het verkrijgen van een toereikend inzicht in de grootte en de samenstelling van het vermogen en het resultaat dienen de kerngegevens en de verkorte geconsolideerde jaarrekening in samenhang te worden gelezen met de gecontroleerde jaarrekening 2009 van de coöperatie. Bij de jaarrekening 2009 is op 27 april 2010 een goedkeurende accountantsverklaring verstrekt.

Bestuurscolleges

Bestuursleden

voorzitter Th.L.J. Ammerlaan
vice-voorzitter Ir. H.A.J. Janssen
secretaris F.C.M. van Steekelenburg
lid P.C. van den Bosch
lid T.J.M. van Ewijk
lid J.E. Heil (per 23-03-2010 afgetreden)
lid M.Th. Peters
lid M.J.N. van der Weijden
lid P.L.M. Zwinkels

Externe commissarissen

J.J.M. van der Schoot
J. de Mol (benoemd 01-01-2010)

Directie

algemeen directeur Ir. I.M. Janssen
directeur Ir. W.P.M. van Os

Districtsbestuurders

District I Noordwest-Nederland

voorzitter A. Peerdeman
algemeen plaatsvervanger K. Joren
lid A.P.A. van Dijk
lid J.N.J. Rodewijk
lid A.T. Spruit
lid P. Th. Dekker

District II Zuidwest-Nederland en België

voorzitter A. van den Meer
secretaris S.E.M. van Adrichem
lid E. Kuiper
lid K. Lauwereysen
lid A.C. van de Maarel
lid H.J.B. van der Salm
lid B. van Ruijven

District III Midden-Nederland

voorzitter F.H. Mostert
secretaris W.P.C. van Winden
lid J.A. Bos
lid A.E. van Dijk
lid F.H. Mostert
lid A.W. Slaman
lid P.J. Struijk

District IV Zuidoost-Nederland

voorzitter R.F.J.M. Willemsen
secretaris G. Aarninkhof
lid D. Angenendt
lid L. Ebus
lid W. Janssen

District V Noordoost-Nederland

voorzitter J.W. Tesselaar
lid D.S. Bernhard
lid E. Segaar
lid vacature



Afdelingen en filialen

Techniek

Jogchem v. d. Houtweg 8
2678 AG De Lier
T 0174 53 03 33
F 0174 51 20 96
E techniek@horticoop.nl

Logistiek: distributiecentrum

Kijkerweg 130
2678 AG De Lier
T 0174 53 03 33
F 0174 51 00 73
E logistiek@horticoop.nl

Vestiging Aalsmeer

Lakenblekerstraat 24
1431 GG Aalsmeer
T 0297 33 05 00
F 0297 33 05 52
E winkelaalsmeer@horticoop.nl

Vestiging Bleiswijk

Klappolder 150
2665 LP Bleiswijk
T 010 524 16 00
F 010 521 67 02
E info@horticoop.nl

Vestiging De Lier

Jogchem v. d. Houtweg 8
2678 AG De Lier
T 0174 53 03 33
F 0174 53 03 63
E winkeldelier@horticoop.nl

Vestiging 's-Gravenzande

Koningin Julianaweg 142-144
2691 GH 's-Gravenzande
T 0174 41 26 06
F 0174 41 52 64
E sgravenzande@horticoop.nl

Vestiging Katwijk (NB)

Keersluisweg 9
5433 NM Katwijk (NB)
T 088 224 48 88
F 088 224 48 80
E katwijk@horticoop.nl

Vestiging Klazienaveen

Koriander 30
7891 WS Klazienaveen
T 0591 66 89 30
F 0591 66 89 80
E klazienaveen@horticoop.nl

Lentse Potgrond

Keersluisweg 9
5433 NM Katwijk (NB)
T 088 224 48 88
F 088 224 48 80
E info@lentsepotgrond.nl

Vestiging Nieuwegein

Ravenswade 108
3439 LD Nieuwegein
T 030 289 01 14
F 030 289 01 44
E nieuwegein@horticoop.nl

Vestiging Noord-Scharwoude

Veilingweg 14
1723 MV Noord-Scharwoude
T 0226 33 55 44
F 0226 31 85 74
E noord-scharwoude@horticoop.nl

Vestiging Poeldijk

Arckelweg 6
2685 SM Poeldijk
T 0174 24 59 41
F 0174 24 79 55
E poeldijk@horticoop.nl

Vestiging Pijnacker

Korteweg 2
2641 GZ Pijnacker
T 015 361 51 71
F 015 369 75 45
E pijnacker@horticoop.nl

Vestiging Rockanje

Achterstrijpseweg 15
3235 NB Rockanje
T 0181 40 18 11
F 0181 40 30 79
E rockanje@horticoop.nl

Vestiging Roelofarendsveen

Noordeinde 53
2371 CN Roelofarendsveen
T 071 332 00 00
F 071 332 00 01
E roelofarendsveen@horticoop.nl

Vestiging Rijnsburg

Bankijkerweg 2
2231 MH Rijnsburg
T 071 402 09 16
F 071 403 46 81
E rijnsburg@horticoop.nl

Slingerland Potgrond

Dr. Kortmannstraat 103
2381 BJ Zoeterwoude
T 088 224 48 88
F 088 224 48 80
E info@slingerlandpotgrond.nl

In samenwerking met Agrifirm

Vestiging Emmeloord
Industrieweg 4
8304 AC Emmeloord

Vestiging Heemskerk
Lijnbaan 70
1969 NG Heemskerk

Vestiging Zwaagdijk
Marktweg 12
1681 NM Zwaagdijk

Alflora

Alflora b.v.
Keersluisweg 9
5433 NM Katwijk (NB)
T 088 224 49 00
F 088 224 49 01
E info@alflora.nl

Alflora Venlo
Floralaan 88
5928 RB Venlo
T 077 382 67 47
F 077 387 10 54
E grubbenvorst@alflora.nl

Alflora Business
Floralaan 92
5928 RB Venlo
T 088 22 44 963
F 088 22 44 901
E info@alflorabusiness.nl

Alflora Tilburg
Oude Rielseweg 2b
5032 SH Tilburg
T 013 463 63 80
F 013 463 39 39
E tilburg@alflora.nl

Alflora Ede
Wellensiekstraat 4
6718 XZ Ede
T 088 22 44 970
F 088 22 44 971
E ede@alflora.nl

Alflora Apeldoorn
Nagelpoelweg 17
7333 NZ Apeldoorn
T 055 533 79 32
F 055 534 25 09
E apeldoorn@alflora.nl

Alflora Bleiswijk
Klappolder 132
2665 LP Bleiswijk
T 010 521 71 42
F 010 521 32 98
E bleiswijk@alflora.nl

Alflora Eelde
Burgemeester J.G. Legroweg 80
9761 TD Eelde
T 050 309 78 38
F 050 309 78 37
E eelde@alflora.nl

Alflora Hengelo
Zirkoonstraat 4
7554 TT Hengelo
T 074 255 22 55
F 074 255 22 50
E hengelo@alflora.nl

Alflora Wetteren
Oude Heerbaan 5
B-9230 Wetteren
T +32 (9) 365 79 20
F +32 (9) 368 11 17
E wetteren@alflora.nl

Alflora Münsterbilzen
Dulgaardstraat 2C
B-3740 Münsterbilzen
T +32 (89) 41 07 10
F +32 (89) 41 07 11
E munsterbilzen@alflora.nl

Buitenland

Horticoop Skandinavia A/S
Anelystparken 45A
DK 8381 Tilst
Denemarken
T +45 87 36 99 00
F +45 87 36 99 09
E info@horticoop.dk

Gärtnereinkauf Münchingen GmbH
Schwieberdinger Straße 46
70825 Korntal Münchingen
Duitsland
T +49 7150 9123-0
F +49 7150 9123-23
E info@gem.bedarf.de

Horti Sur S.L.
Pol. La Algaida Calle Oviedo 32
04740 Roquetas de Mar
Almeria
Spanje
T +34 950 338622
F +34 950 338621
E horticoop@cajamar.es

Horticoop Andina S.A.
Juan Molineros E9-255 y de los Jazmines
Quito
Ecuador
T +593 2 2483 141 or +593 2 2483 142
F +593 2 2483 159
E sales@horticoop.ec

Horticoop Ethiopia PLC
P.O. Box 1646
Debre Zeyt
Ethiopië
T 00251 (0) 910195284
E export@horticoop.nl

Horticoop België bvba
Doornpark 22
9120 Beveren – Waas
België
T +32 499706343
E t.fillaud@horticoop.nl

Hörle Torv ab
Hörle
33100 Varnamo
Zweden
T +46 37020120
F +46 37020038

Hort Americas, LLC
1312 West Eules Blvd #100
Eules, TX 76040
Verenigde Staten
T +1 469 532 2261
F +1 469 375 2479
E info@hortamericas.com

Distributiepunten

CZAV, Dinteloord
AGE-Rijnvallei, Waardenburg



HORTICOOP

Mei, 2010

Dit is een uitgave van
Coöperatief Koninklijk
Tuinbouwcentrum
Horticoop u.a.

Klappolder 150
2665 LP Bleiswijk
T 010 524 16 00
F 010 521 67 02
E info@horticoop.nl
I www.horticoop.nl

Teksten

Bert-Jan van Weeren,
Deventer, tevw@planet.nl

Eindredactie

David Brand, Igo Janssen,
Hend van Ravestein

Fotografie

Ans Dekker, Arnhem
Horticoop

Vormgeving

Witte Rook
grafisch ontwerpers,
Deventer/Arnhem

Druk

Drukkerij Hanzestad,
Deventer