

Fusierapport

Samen*gaan* voor de toekomst

FloraHolland

Aalsmeer

Legmeerdijk 313
Postbus 1000
1430 BA Aalsmeer
Telefoon 0297 - 39 70 00

Naaldwijk

Middel Broekweg 29
Postbus 220
2670 AE Naaldwijk
Telefoon 0174 - 63 33 33

Rijnsburg

Laan van Verhof 3
Postbus 10
2230 AA Rijnsburg
Telefoon 071 - 409 44 44

Bleiswijk

Klappolder 130
Postbus 500
2665 ZM Bleiswijk
Telefoon 010 - 529 77 77

Venlo

Venrayseweg 214
Postbus 3200
5902 RE Venlo
Telefoon 077 - 323 99 36

Eelde

Burgemeester J.G. Legroweg 80
9761 TD Eelde
Telefoon 050- 309 77 77

Boskoop

Denemarkenlaan 9
2391 PZ Hazerswoude
Telefoon 0172 - 21 93 93



Inhoud

1.	Samenvatting	5
2.	Verantwoording	8
3.	Fuseren voor de toekomst	9
4.	Missie, doelstelling, strategie en speerpunten	12
5.	Coöperatieve organisatie	14
6.	Bedrijfsorganisatie	19
7.	Financiële aspecten	27
8.	Sociale aspecten	32
9.	Statutenwijzigingen	34
10.	Fusieprocedure	41
Bijlage 1	Financiën	44

1. Samenvatting

In dit fusierapport wordt het voorstel voor de fusie tussen de Coöperatieve Bloemenveiling FloraHolland U.A. en de Coöperatie Bloemenveiling Aalsmeer U.A. uitgewerkt en toegelicht voor de leden van beide coöperaties.

Drijfveer

Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland fuseren om strategische redenen. De productie van sierteeltproducten buiten Europa, en dus ook buiten Nederland, is de laatste jaren sterk toegenomen. De buitenlandse productie groeit hard en deze trend blijft de komende jaren ongewijzigd.

Nederland heeft een ijzersterk productie- en afzetsysteem met gespecialiseerde telers, collecterende veilingen en in verkoop en distributie gespecialiseerde handelaren. Professionele transportorganisaties versterken de logistieke functie van Nederland. Kortom, Nederland is hiermee het centrum van de Europese bloemen- en plantenaanvoer en distributie.

Het is in het belang van de leden dat dit zo blijft. De fusie maakt het mogelijk om met vereende krachten en vanuit één beleid de Europese en de niet-Europese sierteeltproductie te blijven binden om de beste prijs voor onze leden te realiseren. Als deze stap niet wordt gezet, dan nemen de stromen die buiten Nederland om naar Europese bestemmingen gaan, versneld toe. Dit verzwakt de Nederlandse positie.

Daarnaast neemt de schaalvergroting bij telers in Nederland, en ook daarbuiten, sterk toe. De groep grote bedrijven groeit en het aandeel van deze bedrijven in de totale omzet neemt snel toe. Het is zaak dit soort bedrijven de komende decennia goed verbonden te houden met onze coöperatieve afzetstructuur. Deze grootschalige ondernemers vragen om eenduidigheid in werkwijze, systemen en middelen. Dit alles kan alleen maar goed worden ontwikkeld en uitgevoerd als er één visie en één uniform beleid is. Dus fuseren, en niet enkel samenwerken, want dan blijft eigenbelang een te belangrijke rol spelen.

Eén FloraHolland

Kern van de aanpak van fusiecombinatie FloraHolland is het meervestigingenbeleid. Het bedrijf is één en ondeelbaar en zo onderhoudt fusiecombinatie FloraHolland haar relatie met aanvoerders en afnemers. De vestigingen gaan zelfstandig te werk in de markt. Aalsmeer, Naaldwijk en Rijnsburg zijn drie exportvestigingen en Bleiswijk, Venlo en Eelde zijn drie regionale vestigingen. Daarnaast opereert er op elke vestiging één landelijk werkende bemiddelingsorganisatie en een centraal aangestuurde afdeling Import.

De vestigingen, de bemiddelingsorganisatie en de afdeling Import vormen samen een internationale marktplaats waar vraag en aanbod van sierteeltproducten samenkomen. De fusiecombinatie FloraHolland is een dienstverlenend bedrijf, wordt geen eigenaar van het product en streeft niet naar winstmaximalisering. Voor de collectieve veilingdiensten en -activiteiten wordt een lage-kostenstrategie gevolgd, zodat leden van de coöperatie FloraHolland de beste verkoopprijs krijgen.

Maatwerkdiensten worden door de marktplaatsen geleverd. Dit kan op velerlei terrein, bijvoorbeeld persoonlijke verkoop, logistiek, conceptontwikkeling, productpromotie en -innovatie en informatie. Voor deze maatwerkdiensten zijn aanvoerders en klanten bereid te betalen volgens het kostenmaker=kostendrager-principe.

Financiële en personele aspecten

Op financieel gebied hanteert fusiecombinatie FloraHolland de volgende uitgangspunten:

- winst vóór belasting: € 10 miljoen;
- kostendekkend veilingpercentage: 4,8 en dalend;
- solvabiliteit (eigen vermogen en participatiereserve): 20 - 25 procent (op basis van genormaliseerde balans);
- risicodragend vermogen (eigen vermogen, participatiereserve en ledenlening): 40 - 45 procent;
- investeringsniveau: € 400 miljoen over de jaren 2008 tot en met 2012. Dit is gemiddeld € 80 miljoen per jaar.

De totale kosten worden als gevolg van de fusie € 9 miljoen lager. De besparing komt globaal voor de helft uit arbeidskosten en de helft uit algemene kosten.

De opbrengsten voor de veiling komen jaarlijks € 6 miljoen lager uit als gevolg van de nieuwe contributie-regeling en het wegvallen van de gastzendersopslag. Deze lagere opbrengsten zijn direct in het voordeel van de leden.

Fusiecombinatie FloraHolland beoogt een resultaat van € 10 miljoen om enerzijds een verantwoorde buffer in de jaarlijkse exploitatie te creëren, en anderzijds opbouw van eigen vermogen te realiseren om daarmee haar groei te kunnen financieren.

Mede door de fusie is een productiviteitsverbetering van 2 à 3 procent per jaar mogelijk en verwacht wordt dat als gevolg hiervan krimp in arbeidsformatie kan worden gerealiseerd via natuurlijk verloop. Voor de fusiecombinatie FloraHolland is een Sociaal Plan van toepassing.

Bedrijfseconomische uitgangspunten op een rij:

- omzetgroei 2,7 procent per jaar (op basis van de marktanalyse van Bloemenbureau Holland);
- provisie klok 2,3 procent;
- provisie bemiddeling 1,6 procent (basis) en 2,1 procent (service);
- contributie € 500 plus 0,5 procent over de eerste € 250.000 omzet, maximaal € 1750;
- heffingen gekoppeld aan het service-/kostenniveau van de vestiging;
- productiviteitsverbetering van 2 à 3 procent per jaar;
- looptijd ledenlening acht jaar;
- looptijd participatiereserve twintig jaar;
- solvabiliteit 20 - 25 procent;
- risicodragend vermogen 40 - 45 procent;
- jaarresultaat € 10 miljoen.

Wat levert fuseren op?

Sterke marktpositie voor leden/aanvoerders en kopers:

- méér vestigingen, méér afzetmogelijkheden, geen drempels;
- samen het beste en breedste assortiment van de wereld tegen de laagst mogelijke transactiekosten en hierdoor de meeste koopkracht;
- wegvallen van contraproductieve rivaliteit;
- versterking koopkracht zorgt ervoor dat grote en kleine aanvoerders blijvend toegang hebben tot alle segmenten van vooral de Europese markt.

Goede marktwerking:

- concentratie van de (inter)nationale vraag en het (inter)nationale aanbod in Nederland;
- sterke klok en transparante markt, noodzakelijk voor een goede prijsvorming;
- capaciteit en budget om marktkansen te ontwikkelen, zoals marktonderzoek, nieuwe verkoopconcepten, logistieke diensten, virtueel veilen.

Standaardisatie en kostenbeheersing:

- hoger gebruiksgemak door gezamenlijke ICT-systemen;
- één administratie, bijvoorbeeld één uniforme aanvoerbrief;
- uniformering logistieke middelen, zoals één uniforme stapelwagen;
- lagere overheadkosten.

Raakvlak tussen sierteeltsector en maatschappij:

- versterkt inzetten op en lobbyen voor duurzaam en sociaal ondernemerschap (greenports);
- gebundeld bijdragen aan ketenorganisaties zoals MPS, FlorEcom en FloriLog;
- intensiever participeren in maatschappelijke initiatieven.

2. Verantwoording

In dit fusierapport wordt het voorstel voor de fusie tussen de Coöperatieve Bloemenveiling FloraHolland U.A. en de Coöperatie Bloemenveiling Aalsmeer U.A. uitgewerkt en toegelicht voor de leden van beide coöperaties. Het fusierapport, dat nu voor u ligt, is gebaseerd op de eindresultaten van de Stuurgroep Fusie en de verschillende werkgroepen.

De argumenten voor de fusie zijn van strategische aard. In de intentieverklaring die op 26 oktober 2006 door Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland werd ondertekend, staat onder meer dat *“beide organisaties als facilitaire bedrijven meer transparantie willen bieden in het mechanisme van vraag en aanbod. En, dat dit binnen één organisatie beter en op een efficiëntere wijze tot stand kan worden gebracht dan door twee afzonderlijke organisaties. Tevens kan met deze fusie de kracht van het Nederlandse veilingssysteem verder vergroot worden, door de kopers een nog breder en dieper assortiment aan te bieden”*.

De fusie is geen doel, maar een middel om als sierteeltketen de toekomst vitaal tegemoet te kunnen treden. De fusie maakt het mogelijk om met vereende krachten en vanuit één beleid de Europese en de niet-Europese sierteeltproductie te blijven binden en daarmee de beste prijs voor onze leden te realiseren.

Onder het motto ‘Samengaan voor de toekomst’ wordt op basis van gelijkwaardigheid en uit kracht gefuseerd. Beide fusiepartners zijn immers gezonde coöperaties. Juist daarom is de fusie tot FloraHolland, de naam van de nieuwe fusiecombinatie, voor de leden en voor de ontwikkeling van de Nederlandse sierteeltsector in het internationale speelveld van buitengewoon belang. Naar de stellige overtuiging van beide besturen levert de fusie een positieve bijdrage aan de inkomenspositie van de leden.

Tijdens de Buitengewone Algemene Ledenvergadering van beide veilingen op 19 september 2007, vragen we de leden hun positieve stem uit te brengen over het fusievoorstel. Dit fusierapport, dat in alle zorgvuldigheid is samengesteld, vormt hiervoor de basis.

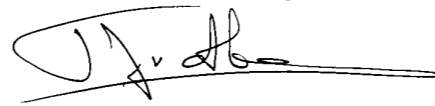
Namens het Bestuur van de
Coöperatie Bloemenveiling Aalsmeer U.A.



M.P.E. Ammerlaan, secretaris

Aalsmeer, Naaldwijk. September 2007.

Namens het Bestuur van de
Coöperatieve Bloemenveiling FloraHolland U.A.



Th.J. van der Houwen, secretaris-penningmeester

3. Fusieren voor de toekomst

Verhandelen via veilingen is niet de enige manier waarop aanvoerders en handelaren zaken doen met elkaar. Nog belangrijker, de sierteeltsector is niet langer alleen een Nederlandse aangelegenheid. Zowel aan de productiekant als aan de afzetkant is er sprake van een internationale markt.

Inmiddels komt dertig procent van het huidige snijbloemenvolume dat via de Nederlandse veilingen wordt verhandeld uit het buitenland. Ruim tachtig procent van alle bloemen en planten wordt geëxporteerd. Van alle sierteeltconsumptie in Europa loopt circa 35 procent via het Nederlandse veilingkanaal. De overige 65 procent vindt zijn weg via andere afzetkanalen dan de Nederlandse veilingen.

Een groot deel van de druk die de veilingen momenteel voelen, komt uit het buitenland. Internationalisering, digitale afzetsystemen (e-business), schaalvergroting, specialisatie in de productie en de afzet in binnen- en buitenland, zorgen ervoor dat de productstromen buiten de Nederlandse veilingen om steeds groter worden.

De sierteeltsector, een belangrijke motor van de Nederlandse economie, moet intensiever samenwerken waar dat kan om zijn mondiale positie te behouden. Soms moet de organisatie grote stappen zetten om zich verder te ontwikkelen. FloraHolland en Bloemenveiling Aalsmeer doen kwekers én kopers tekort als zij geen zorg zouden dragen voor het toekomstbestendig inrichten van de marktplaatsen.

Het samengaan van de twee grootste bloemenveilingen ter wereld voelt in eerste instantie aan als een grote stap, omdat de druk nog niet zo groot lijkt en de omzetontwikkeling positief is. Maar schijn bedriegt. Het vergezicht van grootschalige internationalisering ligt dichterbij dan op het eerste oog waarneembaar is. De fusie is om strategische argumenten noodzakelijk.

De wereldmarkt verandert in hoog tempo en door de fusie wordt de positie op de wereldmarkt verbeterd. Zonder ingrijpen, dus zonder fusie, neemt de groei van de wereldhandelsstromen buiten de veilingen om toe. Dit verzwakt de positie van de marktplaatsen. En daarmee de nationale sierteeltsector en de Nederlandse economie. Aanvoerders en kopers op de Nederlandse veilingen worden daardoor beperkt in hun afzet- en inkoopmogelijkheden.

De fusie verbetert de marktwerking en verlaagt de ketenkosten. Dat vergroot de aantrekkingskracht op en de continuïteit van de sectorspelers in binnen- en buitenland. Hierdoor hebben kwekers en handelaren meer mogelijkheden om te innoveren, te groeien en winst te maken. Fusiecombinatie FloraHolland gaat de marktpositie van telers en de marktwerking versterken en ketenkosten verlagen door standaardisatie. Daardoor blijven de Nederlandse bloemenveilingen voor nationale en internationale producenten en afnemers aantrekkelijk.

De positie van de veilingen door middel van het klokverkoopstelsel is sterk. Er is echter sprake van een veel sterkere groei in de directe stromen. Deze stromen verlopen slechts beperkt via de Nederlandse veilingen. Juist in deze stromen moet fusiecombinatie FloraHolland haar positie versterken.

Met de combinatie van veilingklokken, gebundelde bemiddelingsactiviteiten en international sourcing (Import) biedt de nieuwe coöperatie een efficiënt kanaal voor kwekers en kopers. Fusieren is de meest krachtige vorm van samenwerking, die de sierteeltsector, en daarmee BV Nederland, versterkt.

Ontwikkelingen in de aanbodmarkt

De productie in Nederland kenmerkt zich door een verdergaande schaalvergroting en toename van kapitaals-intensieve teelten. Vaak zijn afzonderlijke marktplaatsen te klein om grootschalige en gespecialiseerde telers te bedienen. Schaalvergroting kan leiden tot overmatig aanbod van een bepaald product op een te kleine marktplaats. Daarnaast is sprake van kleinschalige kwekers en van aanvoerders die zich richten op nicheproducten.

In veel landen buiten Europa groeien de productie en de afzet nog harder dan in Nederland. In het buitenland wordt weliswaar tegen lagere kosten geproduceerd, maar wel op grotere afstand van de marktplaats. Ook komen er andere partijen in beeld die de teler behulpzaam zijn bij het op de markt brengen van zijn producten.

Nederlandse ondernemers verplaatsen hun productie vooral naar landen zoals Kenia en Ethiopië. Maar ook elders is de internationalisering van de sector in volle gang. Daarom verloopt de afzet niet meer automatisch via de Nederlandse marktplaatsen. Naast de historische Zuid-Noord productieafzetlijnen tussen continenten, ontstaan er nu ook Oost-West handelslijnen. Productprijs en logistieke kosten worden dominante factoren. Kortom, keuzes op basis van rendement.

Aan telerszijde is tevens sprake van voorwaartse integratie. Dat wil zeggen dat telers in toenemende mate de verkoop- en ook de marketingfunctie zelf invullen. Dit gegeven komt tot uiting in en wordt versterkt door de ontwikkeling van clusters en samenwerkingsverbanden zoals telersverenigingen. Door de krachten te bundelen, wordt het inzetten van 'eigen' verkopers en marketeers voor meer partijen bereikbaar. Daarnaast geeft clustering de mogelijkheid een completer productenpakket aan te bieden. Dat maakt het cluster tot een interessante zakenrelatie.

Ontwikkelingen in de vraagmarkt

Bloemenbureau Holland voorspelt een jaarlijkse marktgroei van circa drie procent. Deze komt vooral voort uit de ontwikkeling van nieuwe markten, zoals de Oost- en Zuid-Europese landen, en de ontwikkeling van de afzet via grootschalig inkopende retailorganisaties in de al bestaande markten. In de groeiende vraag van de verder weg gelegen markten in Azië, zal naar verwachting in het bijzonder worden voorzien door de ontwikkeling van de lokale productie.

De wereld van de klanten van de veilingen is, mede door de toegenomen transparantie in de keten, zeer in beweging. De invloed van de 'klant-van-de-klant' neemt toe. Er wordt in toenemende mate gevraagd om een breder, just in time geleverd assortiment. Ook ontstaan er clusters van bedrijven die nauw samenwerken of tot eenzelfde holding behoren. Er vindt dus een enorme schaalvergroting plaats.

Door deze schaalvergroting kunnen klanten beter investeren. Dat doen zij in automatisering en mechanisering van boxprocessen, in tracking & tracing, in het zelf importeren, in vernieuwing van de in- en verkoopprocessen zoals kopen op afstand (KOA) en in de ontwikkeling van webshops.

De handel investeert de laatste jaren ook steeds meer in vastgoed op de marktplaatsen in plaats van ruimte te huren. Dit versterkt de financiële positie van die handelsbedrijven.

Technologische ontwikkelingen

Naast de markt en het product ontwikkelt ook de techniek zich snel. Er ontstaan nieuwe methodes op het gebied van teelt, energiebesparing en verwerking, transport en opslag. Dit gebeurt in een zeer rap tempo. Nieuwe manieren van verpakken conditioneren het product beter dan traditionele verpakkingen. Hierdoor wordt de houdbaarheid verlengd en worden de verpakkingskosten in veel gevallen verlaagd.

Ook het transport van bloemen en planten in geconditioneerde (zee)containers wordt al op praktijkschaal toegepast. Hierdoor kunnen bepaalde producten al veel langer vers gehouden worden. Vervoer per schip uit Oost-Afrika en Midden- en Zuid-Amerika wordt mogelijk. Ook exportmarkten worden door deze technologie op een andere manier toegankelijk. Als deze ontwikkelingen doorzetten, zal er in de aanvoer en de afvoer veel veranderen.

Kortom

Telers en handelaren doen steeds vaker gelijktijdig zaken met beide veilingorganisaties. Deze marktpartijen vragen de veilingorganisaties nadrukkelijk om gestandaardiseerde en geïntegreerde diensten op het gebied van international productsourcing, het vermarkten, de logistiek en de keteninfrastructuur. Om dit goed te doen, is fuseren noodzakelijk. Fuseren is geen garantie dat het voor iedereen meteen beter wordt, maar betekent wél dat de uitgangspositie van Nederlandse veilingaanvoerders ook op termijn sterk blijft. Uiteindelijk wordt hiermee de marktpositie van 'Nederland Sierteeltland' in het internationale krachtenveld krachtiger. Door te fuseren worden standaardisatie en kostenbeheersing bereikt en kunnen internationale sourcing en directe verkoop veel effectiever plaatsvinden. Juist daar ligt de uitdaging om (inter)nationaal aanbod te binden aan de marktplaatsen van fusiecombinatie FloraHolland.

De kracht van fuseren

Beter gewaarborgde afzetkansen of toename van afzetkansen door gezamenlijk capaciteit en geld te investeren in:

- een betere focus op maximaal rendement voor de leden;
- versterking van één Nederlandse wereldspeler met een netwerk van marktplaatsen, één organisatie die flexibel op de actuele ontwikkelingen in de (wereld)markt kan inspelen;
- het breedste, diepste en daarmee aantrekkelijkste assortiment uit alle windstreken, waarmee (inter)nationale handelaren sterker aan de marktplaats worden gebonden;
- concentratie van (inter)nationale koopkracht, waardoor de coöperatie aantrekkelijker wordt voor kleine en grote, Nederlandse en buitenlandse, producenten en een groter deel van de internationale stromen beter gebonden wordt;
- goede faciliteiten voor handelsbedrijven op alle vestigingen;
- een blijvend sterke klok als internationaal prijsinstrument en etalage voor de wereldmarkt;
- één bemiddelingsorganisatie, waardoor de huidige onderlinge concurrentie wegvalt;
- een verdere ontwikkeling van de virtuele marktplaats, gebruikmakend van nieuwe technologie;
- goede en betaalbare diensten en concepten voor kwekers en kopers die leveren aan de retail en ook voor samenwerkingsverbanden zoals telersverenigingen;
- maatwerkdiensten, zoals persoonlijke verkoop, logistiek, conceptontwikkeling, productpromotie en -innovatie, marktinformatie, tegen een marktconforme prijs (kostenmaker=kostendrager-principe);
- kennisbundeling van afzet en marketing en een betere toegang tot kennis voor leden;
- ontwikkeling van diensten ter ondersteuning van (inter)nationale kwekers en klanten zoals digitale afzetsystemen en logistieke ondersteuning in buitenlandse productiegebieden;
- standaardisatie en uniformering van systemen en activiteiten;
- een sterke(re) belangenbehartiging;
- een grotere, krachtigere organisatie biedt meer ruimte voor ontwikkeling van medewerkers.

4. Missie, doelstelling, strategie en speerpunten

Doelstelling en missie

De fusiecombinatie FloraHolland is een coöperatie van sierteeltproducenten. De coöperatie heeft als doel het realiseren van maximale verkoopopbrengsten tegen zo laag mogelijke verkoopkosten op korte en lange termijn, teneinde daarmee het bedrijfsrendement van de leden te optimaliseren. Het is een dienstverlenend bedrijf dat niet is gericht op het maken van winst. De fusiecombinatie FloraHolland organiseert een samenhangend stelsel van marktplaatsen en daaraan gerelateerde facilitaire diensten. Zo kunnen nationaal en internationaal opererende producenten en handelaren onderling tot transacties komen. De fusiecombinatie FloraHolland wil haar klantgerichtheid en slagvaardigheid behouden en versterken.

Strategie

Coöperatie

De coöperatieve afzetstructuur is een solide fundament onder de ontwikkeling van de sierteeltsector. De samenbundeling van krachten in deze omvang is uitzonderlijk in de wereld. Deze structuur heeft haar unieke waarde bewezen. De coöperatieve vorm levert directe betrokkenheid op van de ondernemers bij de organisatie.

Zes vestigingen

De zes vestigingen, met een eigen cultuur en couleur locale, worden vanuit de fusiecombinatie FloraHolland als een totaalconcept bestuurd. Een vestiging is meer 'dan alleen de veilingklok'. Naast de commerciële functie van iedere vestiging vormen de marktplaatsen tezamen een stevig logistiek netwerk. Er komen minder drempels waardoor er voor aanvoerders betere binding ontstaat. De vestigingen hebben een zelfstandige positie in de markt wat de commerciële verhoudingen scherp houdt. Vestigingen staan ten dienste van kwekers en kopers en door deze 'commerciële drive' kunnen kwekers en kopers kiezen voor 'hun' beste marktplaats.

Matchmaker

In haar rol als matchmaker, als intermediair, brengt fusiecombinatie FloraHolland in het verkoopproces aanvoerders en handelsbedrijven samen. De sterke accenten in het assortiment van de verschillende vestigingen dragen bij aan de profilering en de prijsvorming. Kwekers en kopers worden niet 'gestuurd', assortiment ook niet. Individueel kunnen producenten door assortimentsmanagers worden voorgelicht over de extra kansen die afzet van specifiek assortiment op andere vestigingen of verkoopinstrumenten kan bieden.

Eenduidig bemiddelingsconcept

Bemiddelingsactiviteiten zijn niet aan een locatie gebonden. De markt is sterk gebaat bij een eenduidig concept. Dit betekent dat ook de bemiddelingsorganisatie op concernniveau wordt aangestuurd, waarbij de uitvoering en deelactiviteiten uiteraard op de verschillende vestigingen worden georganiseerd.

Import vanuit centrale aansturing

Het internationale relatiemanagement, de begeleiding van importaantoeverders en de importverwerking, worden centraal aangestuurd door de afdeling Import en op de vestigingen uitgevoerd. Dit geldt ook voor de kantoren in het buitenland. Een belangrijke uitdaging ligt in de verdere ontwikkeling van de dienstverlening in de internationale aanvoerketen. Uiteindelijk wordt de keuze voor de vestiging door de aanvoerder gemaakt.

Positie in de keten en relatie met de handel

De twee veilingen willen fuseren omdat ze de huidige kernfunctie willen blijven vervullen, namelijk: het organiseren van een uitstekende marktplaats, waarbij fusiecombinatie FloraHolland geen eigenaar van het product is of wordt.

Daarbij horen: werven en binden van (inter)nationaal aanbod en werven en binden van vraag. Fusiecombinatie FloraHolland spant zich in om met haar klanten en de klantenorganisaties tot een goede samenwerking te komen. Telers en kopers hebben belang bij een goed functionerend systeem op korte en lange termijn. De belangen liggen in elkaars verlengde; een goede afzet naar vooral de Europese markt. Verandering en vernieuwing van de functies, die in de marktplaats worden uitgeoefend, vragen om betrokkenheid en overleg. Commerciële concepten, informatietechnologie, logistiek en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen zijn daarbij componenten die van wezenlijk belang zijn voor alle betrokkenen en waarbij veel ontwikkelingen aan de orde zullen zijn.

Op strategisch niveau is overlegd met de handel over ontwikkelingen in de sector die voor handel en veiling van belang zijn. Er zijn immers veel gemeenschappelijke belangen om de producten snel, goed en voor consumenten aantrekkelijk bij de detailhandel te verkopen. Onderwerpen zijn: kwaliteit, transparantie in kosten en prijs van de geleverde diensten, kwaliteit van producten, logistiek, informatie en automatisering en de rol van partijen in de keten. De inbreng van de handel bij het kwaliteitsbeleid zal intensiever worden.

Regie op beleids- en ontwikkelingsfuncties en ondersteunende staffuncties

Relatiemanagement, productkwaliteitsbeleid en innovatiebeleid worden concernbreed aangestuurd. Ook op infrastructurele gebieden is er een gezamenlijke verantwoordelijkheid. Voorbeelden daarvan zijn logistieke middelen, informatie en informatietechnische voorzieningen en financieel-administratieve faciliteiten. Dit geldt tevens voor sociaal beleid en communicatiebeleid.

Belangenbehartiging en ketensamenwerking

Fusiecombinatie FloraHolland behartigt belangen van haar leden en klanten. Activiteiten worden ondernomen richting gemeentelijke, provinciale, landelijke en Europese politiek, belangenorganisaties op maatschappelijk gebied en binnen de sector. Er is onder meer aandacht voor duurzaamheid, mobiliteit, ruimtegebruik en onderwijs. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is hier onderdeel van. Binnen de sector levert fusiecombinatie FloraHolland samen met betrokkenen gezamenlijke inspanningen op het gebied van logistiek, e-business en duurzaam ondernemerschap.

Speerpunten beleid in het kort

De fusiecombinatie FloraHolland richt zich op de volgende hoofddoelen om haar doelstellingen en ambities waar te maken en een krachtige speler te blijven in de internationale sierteelt:

- positieversterking in internationale productieregio's door versterking en het ontwikkelen van ondersteunende logistieke en commerciële diensten;
- binding koopkracht door ontwikkeling van handelsaccommodaties op de verschillende vestigingen;
- binding vraag en aanbod door het bieden van assortiment, commerciële dienstverlening en het ontwikkelen van e-dienstverlening;
- integratie/standaardisatie van belangrijke processen en systemen voor klanten, zoals één stapelwagen, één aanvoerbrieff, logistieke middelen, financiële administratie en informatie- en communicatiesystemen;
- verdere verbetering van de efficiency in de operatie, in logistieke, commerciële en ook in de ondersteunende functies, door organisatieverbetering en toepassing van onder meer ICT, e-business en tracking & tracing;
- aansluiting bij het segment van grootschalig inkopende retail door maatwerkdiensten op commercieel, logistiek, formatie- en loonkostenbeheersing zodat de afzetkosten in ieder geval niet omhooggaan en de ketenkosten dalen. Kosten voor extra dienstverlening worden gedekt door deze diensten direct in rekening te brengen bij de gebruikers ervan (kostenmaker=kostendrager-principe);
- versterking van de positie van de greenports en belangenbehartiging richting politiek en maatschappelijke en sectorale organisaties.

5. Coöperatieve organisatie

De besturen van Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland hebben gekozen voor een juridische fusie. In de voorgestelde juridische fusie gaan Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland op in een nieuw op te richten coöperatie. Deze keuze is gemaakt op juridische gronden en uit fiscale en economische overwegingen. Hierbij is de rechtspositie van alle leden vanaf de fusie geregeld in de nieuwe statuten. De leden van Bloemenveiling Aalsmeer en de leden van FloraHolland worden van rechtswege lid van de nieuw op te richten coöperatie. De leden van beide huidige coöperaties kunnen hun lidmaatschap van de nieuwe fusiecombinatie met onmiddellijke ingang opzeggen, binnen een maand nadat hun het besluit tot fusie is meegedeeld.

Een juridische fusie is de meest vergaande vorm van samenwerking. Alle rechten en plichten, zoals arbeidsovereenkomsten met veilingmedewerkers, worden door de fusiecombinatie overgenomen. Dit geldt ook voor de dochterondernemingen en voor de participaties. Een voordeel van deze handelwijze is dat de coöperaties geen onroerende zaken hoeven over te schrijven en daardoor verschoond blijven van overdrachtsbelasting.

Besturingsmodel

De fusiepartners Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland zijn beide primaire coöperaties met directe zeggenschap van de leden. Voor de nieuw te vormen coöperatie wordt gekozen voor hetzelfde bestuurlijke model.

Algemene Ledenvergadering

De Algemene Ledenvergadering is het hoogste orgaan binnen de coöperatie. De leden hebben uiteindelijk de laatste stem. De Algemene Ledenvergadering benoemt het Bestuur van de coöperatie. Belangrijke besluiten en investeringen die een bedrag van 0,5 procent van de omzet overstijgen, behoeven goedkeuring van de Algemene Ledenvergadering.

Samenstelling Bestuur

Doelstelling is een Bestuur van negen personen. Aanvankelijk zal het Bestuur bestaan uit vijf voormalige bestuursleden van Bloemenveiling Aalsmeer en zes voormalige bestuursleden van FloraHolland. Na een overgangperiode van twee jaar wordt het Bestuur teruggebracht tot negen personen. Daarnaast is er een rooster van aftreden opgesteld waarbij per periode van vier jaar steeds drie bestuursleden aftredend en niet herkiesbaar zijn. Dit vanwege de gewenste vernieuwing van het Bestuur.

Het Bestuur van de fusiecombinatie FloraHolland bestaat met ingang van 1 januari 2008 uit de volgende personen:

Naam	Woonplaats	Afkomstig van	Product	Functie	Aftredend/ niet herkiesbaar
G.A. Ravensbergen	Rijnsburg	FloraHolland	Lelie	Voorzitter	2010
M.P.E. Ammerlaan	Rozenburg	Aalsmeer	Rozen	Secretaris	2013
B.C. Oosterom	Waddinxveen	Aalsmeer	Groene planten	Vice-voorzitter	2015
H.P.S. Persoon	Honselersdijk	FloraHolland	Groene planten	Penningmeester	2018
W.J.P. Steur	Ursem	FloraHolland	Tulpen		2009
A.C.M. Groot	Ter Aar	Aalsmeer	Bloeiende planten/boomkwekerij		2009
Th. J. van der Houwen	Hoek van Holland	FloraHolland	Freesia/pot-Anthurium		2012
L.G.M. Bouman	Berkel en Rodenrijs	FloraHolland	Snijanthurium		2014
E.D. van den Beukel	Venlo	Aalsmeer	Matricaria		2016
J. Elstgeest	Roelofarendsveen	Aalsmeer	Groene planten		2019
G. van der Pligt	Heinenoord	FloraHolland	Bloeiende planten		2020

Samenstelling Raad van Commissarissen

De Raad van Commissarissen van de fusiecombinatie FloraHolland wordt vanaf 1 januari 2008 gevormd door zes commissarissen, van wie drie commissarissen van Bloemenveiling Aalsmeer en drie commissarissen van het huidige FloraHolland.

Hierbij is ervoor gekozen om de verhouding tussen het aantal in- en externe commissarissen, die op dit moment bij zowel FloraHolland als Bloemenveiling Aalsmeer fifty-fifty is, gelijk te houden.

Dit leidt tot de volgende samenstelling van de Raad van Commissarissen:

Naam	Afkomstig van	Functie
Vanuit de leden		
A. de Bruijn	FloraHolland	Voorzitter
A.L.J. van der Knaap	Aalsmeer	
J.W.M. ten Have	FloraHolland	
Extern		
C. van Woudenberg	Aalsmeer	
H. Benjamins	FloraHolland	
F.C.W. Briët	Aalsmeer	

De Raad van Commissarissen zal begin 2008 in de nieuwe samenstelling een rooster van aftreden vaststellen. Commissaris Van Woudenberg is in december 2008 aftredend/niet herkiesbaar.

Stemrecht

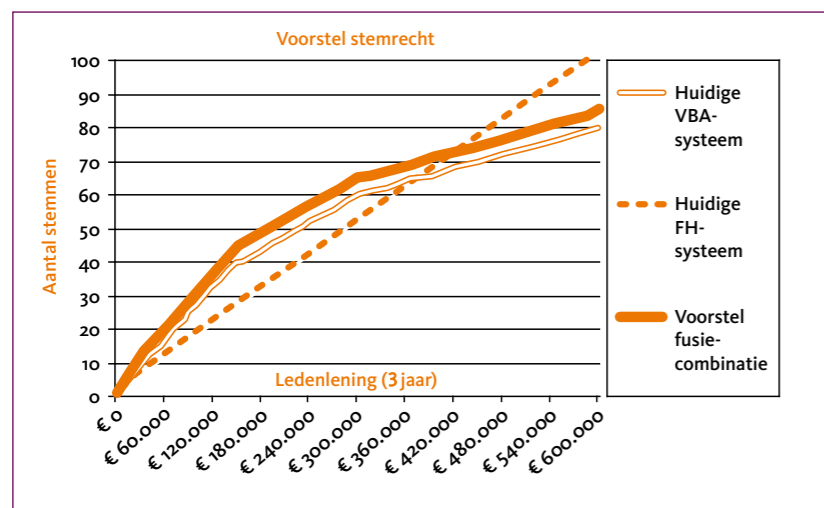
In de fusiecombinatie FloraHolland gelden de volgende uitgangspunten voor het stemrechtstelsel:

- er moet voldoende balans zijn tussen stemrecht en de gewenste langetermijncontinuïteit;
- er moet voldoende draagvlak zijn voor ingrijpende beslissingen. Dat wil zeggen dat een besluit voldoende breed geaccepteerd moet worden door de leden;
- het stemrecht moet recht doen aan de positie van alle leden, dus ook aan die van de kleinere leden, en tevens uitdrukking geven aan het coöperatieve gevoel en aan het behoud ervan;
- de besluitvorming moet democratisch zijn;
- het systeem moet adequaat zijn in relatie tot de trends en ontwikkelingen in de keten, zoals het ontstaan van telersverenigingen dan wel kwekers die fuseren of op andere wijze willen samenwerken;
- voorkomen moet worden dat een te kleine groep leden 'het voor het zeggen krijgt'.

In de fusiecombinatie FloraHolland wordt het stemrecht gekoppeld aan de eigenaarsrol met als belangrijkste kenmerken:

- het aantal stemmen is gebaseerd op drie jaar ledenlening; de ledenlening wordt opgebouwd uit de liquiditeitsbijdrage (normaal 1 procent per jaar);
- ieder lid heeft één basisstem plus een variabel aantal extra stemmen in vijf schijven, afhankelijk van de grootte van het bedrag dat over de drie laatste verstreken boekjaren op de ledenlening werd bijgeschreven. Door de schijven is er sprake van een aftopping van het aantal stemmen;
- de door de kweker opgebouwde ledenlening en de opgebouwde lening als gastzender worden opgeteld en samengevoegd tot één nieuwe ledenlening;
- nieuwe leden bouwen geleidelijk een ledenlening op. Zij bouwen in drie jaar tijd dus volledig stemrecht op.

Stemrecht		
Schijf	Opgebouwde ledenlening over afgelopen drie jaar	Extra stemmen
1	0 tot € 30.000	1 stem per volle € 2.500 lening
2	€ 30.000 tot € 150.000	1 stem per volle € 3.750 lening
3	€ 150.000 tot € 300.000	1 stem per volle € 7.500 lening
4	€ 300.000 tot € 600.000	1 stem per volle € 15.000 lening
5	Meer dan € 600.000	1 stem per volle € 30.000 lening



Internationaal lidmaatschap

Bloemenveiling Aalsmeer biedt telers van buiten de Europese Unie de mogelijkheid lid te worden van de coöperatie mits zij aan de lidmaatschapsvoorwaarden (o.a. verplicht) voldoen. Ook FloraHolland was voornemens het internationale lidmaatschap (buiten de EU) in te voeren. Fusiecombinatie FloraHolland kiest voor internationaal lidmaatschap. Lidmaatschap voor buitenlandse aanvoerders creëert namelijk een sterkere binding tussen veiling en kwekers dan een contractzenderschap. Deze binding is noodzakelijk om Nederland ook in de toekomst aantrekkelijk te houden als marktplaats. Door de binding is een breed en diep assortiment beter gewaarborgd. Fusiecombinatie FloraHolland stelt dat aanvoerders die voor coöperatieve afzet kiezen, uit principe niet van het lidmaatschap moeten worden uitgesloten op grond van de vestigingsplaats van hun onderneming.

Regiobesturen

Goed functionerende regionale besturen zijn voor beide fusiepartners zeer belangrijk. Dit geldt in de toekomst zeker ook voor de fusiecombinatie FloraHolland. Regiobesturen, de nieuwe naam voor de huidige Kring- en Sectiebesturen, hebben een adviserende rol en zijn tevens klankbord voor Bestuur en Directie. Verder dragen Regiobesturen bij aan een optimale communicatie binnen de coöperatie, in het bijzonder door een goede vervulling van de signaalfunctie. Hierdoor hebben zij ook een aandeel in het borgen van de binding met de leden, met oog voor het regionale karakter van gebieden.

Elk Regiobestuur bestaat uit zeven leden met een maximale zittingsduur van negen jaar. De besturen bestaan uit een goede mix van leden, geselecteerd op bedrijfsgrootte, gebied, product, ervaring, marktpositie en specifieke kennis. Hierdoor ontstaat binnen het Regiobestuur een goede chemie van uitwisseling van kennis en leren van elkaar. Dit levert bovendien extra toegevoegde waarde voor Bestuur en coöperatie als geheel.

Taken en bevoegdheden van Regiobesturen worden vastgelegd in een regioreglement dat wordt gebaseerd op de bestaande reglementen. De nieuwe fusiecombinatie FloraHolland kent dertien regio's in Nederland, één in België en één in Israël. De Regiobestuurders worden in overleg met de huidige Sectie-/Kringbesturen benoemd. Hierbij is het aantal Regiobestuurders in een overgangperiode bij het merendeel van de regio's tijdelijk hoger dan de gewenste zeven.

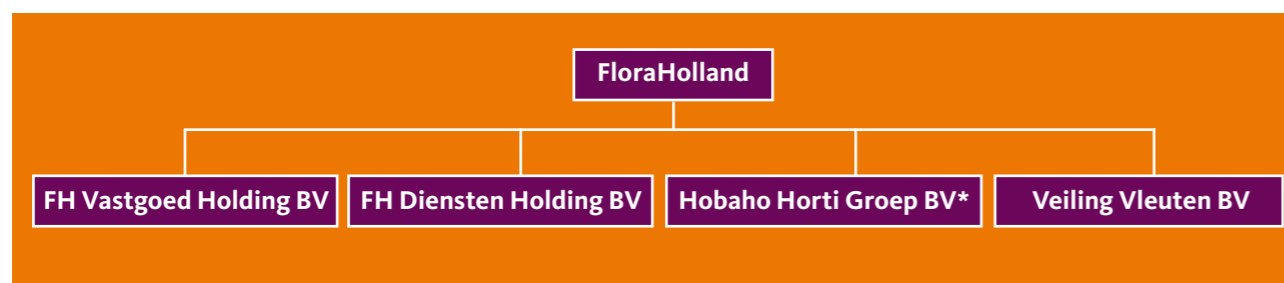
Voor wat betreft de overige regio's buiten Nederland, wordt alleen in België (Vlaanderen) en Israël een Regio ingericht. In andere belangrijke productiegebieden waar het aantal leden beperkt is, zal door middel van Regio-bijeenkomsten in combinatie met individuele bezoeken, invulling worden gegeven aan de toetsing van het beleid.

Indeling Regio's:

Nr.	Naam regio	Aantal lid-bedrijven	Omzet (x € 1 miljoen)	Kringbestuurders FloraHolland	Sectiebestuurders Bloemenveiling Aalsmeer	Totaal
1.	Noord-Nederland	197	101	3	4	7
2.	Noord-Holland	637	301	6	8	14
3.	Oost-Nederland	127	48	-	3	3
4.	Aalsmeer/Flevoland	553	449	4	10	14
5.	Duin-Bollenstreek	582	162	8	3	11
6.	Rijn + Veenstreek	352	166	5	5	10
7.	Westland-Noord	378	297	12	1	13
8.	Westland-Oost	299	361	8	-	8
9.	Westland-West	345	266	7	2	9
10.	Oostland	490	531	9	5	14
11.	Z-H Eilanden + Zeeland	180	63	6	-	6
12.	West- en Midden-Brabant	401	253	5	3	8
13.	Oost-Brabant/Limburg	306	110	8	3	11
14.	Vlaanderen	73	15	-	3	3
15.	Israël	72	19	-	6	6

Dochterondernemingen

Geen van beide coöperaties van de fusiecombinatie FloraHolland heeft kernactiviteiten laten doorzakken in werkmaatschappijen. Toch is er sprake van een flink aantal dochterondernemingen. Bij Hobaho BV en Veiling Vleuten BV gaat het om twee volwaardige bedrijven met een volledige bedrijfsvoering en bij Eelde Vastgoed BV en Sierteeltcomplex Venlo CV/BV om eigendom van het vastgoed van twee volledige veilingcomplexen. De fusiecombinatie FloraHolland brengt haar kernactiviteiten niet onder in een vennootschapsstructuur. Er vindt dus geen fundamentele beleidswijziging plaats ten opzichte van de bestaande situatie. Wel wordt de groep zo eenvoudig en efficiënt mogelijk ingericht. Daarom wordt de hoofdstructuur van de dochterondernemingen van de fusiecombinatie FloraHolland als volgt:



*Er is op 2 augustus jl. een intentieovereenkomst tot desinvestering aangekondigd.

De deelnemingen van het huidige FloraHolland hebben betrekking op onroerend goed in FH Vastgoed Holding BV. In FH Diensten Holding BV zijn participaties ondergebracht in bijvoorbeeld telersverenigingen. Hierbij wordt opgemerkt dat de coöperatie ook nog enkele rechtstreekse participaties heeft in vennootschappen zonder rechtspersoonlijkheid. Het gaat hier dan om Sivepo CV, Greenparc Ontwikkeling Vof en Ontwikkelingsmaatschappij Floris V CV. Voor deze structuur is gekozen in verband met de fiscale transparantie. Voor zover aanwezig zijn de beherend vennoten van deze vennootschappen ondergebracht binnen de groep van FH Diensten Holding BV.

6. Bedrijfsorganisatie

De bedrijfsorganisatie vloeit voort uit de coöperatieve doelstelling en de missie van fusiecombinatie FloraHolland. Doelstelling en missie hangen sterk samen met de positie van fusiecombinatie FloraHolland als dienstverlenende organisatie in de sierteeltmarkt.

De fusiecombinatie FloraHolland is een organisatie met samenhangende functies en activiteiten, die bovendien op meerdere vestigingen worden uitgevoerd. Om de doelen en resultaten te bereiken, zijn coördinatie en gezonde competitie in combinatie met horizontale samenwerking noodzakelijk.

De primaire taak van fusiecombinatie FloraHolland is gericht op optimale dienstverlening voor aanvoerders en kopers. De externe focus prevaleert boven de interne focus bij de doorvoering van organisatorische veranderingen als gevolg van de fusie.

Een bijzonder aspect dat aandacht verdient, is het coöperatief ondernemen. Juist in een coöperatieve omgeving is marktgericht ondernemen een extra uitdaging. Het ledenbelang en het marktbelang kunnen voor de korte termijn op gespannen voet met elkaar staan. Dit geeft een extra dimensie aan de cultuur en het functioneren van een coöperatieve bedrijfsorganisatie. Bij de beleidsvorming is het creëren van draagvlak door effectieve communicatie van groot belang.

De beleidsbepaling vindt plaats door het Bestuur, terwijl de Directie verantwoordelijk is voor een adequate beleidsvoorbereiding en het bedrijfsresultaat. Op alle vestigingen van de fusiecombinatie FloraHolland functioneert een vestigingsmanager. Het management is verantwoordelijk voor de uitvoering van het beleid.

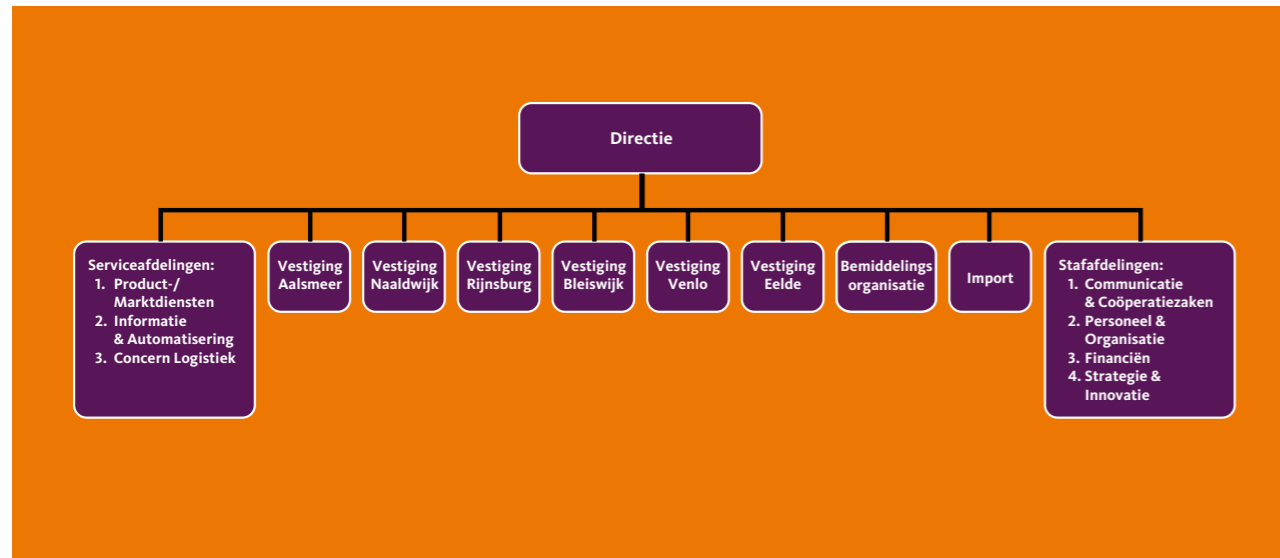
Directievoering

De organisatiestructuur is zodanig vormgegeven dat de Directie haar aandacht kan richten op integrale strategische beleidsvorming en de vestigingen en bedrijfsafdelingen hun verantwoordelijkheid kunnen nemen voor het tactische beleid en de operationele uitvoering. Na goedkeuring van het fusievoorstel wordt Timo Huges Algemeen directeur van de fusiecombinatie FloraHolland.

De Algemeen directeur draagt naar het Bestuur de eindverantwoordelijkheid. De Directie van de nieuwe fusiecombinatie FloraHolland bestaat verder uit Arnold Hordijk (commercie), Erik Leeuwaarden (financiën en vastgoed) en Rens Buchwaldt (ICT en logistiek).

De huidige Algemeen directeur van FloraHolland, Jacques Teelen, en de huidige directeur Commerciële Zaken van Bloemenveiling Aalsmeer, Jan Straver, maken geen deel uit van de Directie van de nieuwe fusiecombinatie FloraHolland.

Organisatiestructuur



Organisatie

Binnen de fusiecombinatie FloraHolland worden verantwoordelijkheden en bevoegdheden zo laag mogelijk in de organisatie neergelegd. De functies, taken, verantwoordelijkheden, bevoegdheden en gewenste resultaten van de organisatie-eenheden zullen duidelijk worden geformuleerd voor de nieuwe organisatie. Hierbij staan centraal de markt doelstellingen, marktresultaten en de opgave om een efficiënte organisatie in te richten. Door bundeling, standaardisatie en centralisatie kan op het gebied van de verschillende concertaken, zoals stafafdelingen en automatisering en informatisering, de nodige efficiency worden gerealiseerd. Bovendien is interne standaardisering in een aantal gevallen zelfs een voorwaarde om te kunnen komen tot eenduidige processen en systemen voor onze klanten.

Shared Services

De uniformering en standaardisering van processen levert meer efficiency op. Shared Services, het samen delen van systemen en diensten, kan met de omvang van de fusiecombinatie beter worden gerealiseerd. Dit geldt vooral op de terreinen van personeel & organisatie en de financiële organisatie. De fusiecombinatie FloraHolland, die statutair gevestigd is in Aalsmeer, heeft geen hoofdkantoor waar alle centrale diensten worden gehuisvest.

Uitgangspunten besturingsfilosofie op een rij:

- delegatie van verantwoordelijkheden en bevoegdheden zo laag mogelijk in de organisatie;
- daadkrachtig ondernemen binnen gestelde kaders;
- volgens de principes van integraal management;
- interne dienstverlening op basis van zakelijke afspraken;
- standaardisatie en uniformering van processen.

Netwerk van zes vestigingen

De fusiecombinatie FloraHolland biedt telers een netwerk van zes vestigingen, één landelijk opererende bemiddelingsorganisatie en een centraal aangestuurde afdeling Import en biedt hierdoor een breed en diep assortiment. Daarmee verwerven producenten toegang tot de wereldmarkt. Kwekers en kopers, groot- en kleinschalig, halen daardoor meer uit de markt. Vestigingen zijn belangrijke commerciële en logistieke punten in het FloraHolland-netwerk, dicht bij de producenten en bepaalde klantsegmenten. Het is de ambitie van fusiecombinatie FloraHolland om met name haar marktaandeel in de internationale en directe stromen te vergroten.

Competitie

Het is een gegeven dat ook in de toekomst competitie bestaat tussen de klokmarktplaatsen onderling en tussen de klok en bemiddeling. Maar, competitie is productief als het niet ten koste gaat van aanvoerders en klanten of als er overbodige kosten ontstaan waaraan geen of onvoldoende voordelen zijn verbonden. Fusiecombinatie FloraHolland richt haar energie op het boeien en binden van de klanten en niet op het onderling 'afsnopen' van marktaandeel.

Kenmerken van de zes vestigingen

Exportvestigingen Aalsmeer, Naaldwijk en Rijnsburg:

- exportveilingen met productie- en handelsconcentraties;
- omvangrijke en efficiënte logistieke processen;
- breed en diep assortiment;
- gevestigde handel is vooral gericht op buitenlandse importeurs, cash & carry-formules en georganiseerde retail;
- uitgebreide handelsaccommodaties ten behoeve van intensieve verwerking en assemblage.

Vestigingen Bleiswijk, Venlo en Eelde:

- regioveilingen met relatief groot aandeel op de Nederlandse, Duitse en Belgische markt;
- kleinschalige en kortcyclische interne logistiek;
- one-stop-shopping voor klanten;
- in belangrijke mate gericht op detailhandel die via de klok inkoopt. Gevestigde handel deels sterk verbonden met de klok (aanvullend op cash & carry) en deels ook los daarvan opererend;
- naast marktplaats ook logistiek centrum op basis van specifieke vestigingsvoordelen;
- levering bloemen en planten voor niet-centraal inkopende retail.

Locatie Boskoop van fusiecombinatie FloraHolland is een marktplaats met boomkwekerijproducten en voornamelijk bemiddelingsactiviteiten; er zijn geen veilingklokken.

Kenmerken van de bemiddelingsorganisatie en afdeling Import

Bemiddelingsorganisatie:

Parallel aan de fysieke marktplaatsen organiseert de fusiecombinatie FloraHolland een 'extra marktplaats', namelijk de bemiddelingsorganisatie, die:

- directe transactievorming tussen individuele telers en kopers stimuleert, begeleidt en faciliteert;
- in de handel geen positie inneemt met betrekking tot eigendom van producten;
- zich richt op marktpartijen die extra of specifieke condities stellen ten aanzien van hoeveelheid, kwaliteit, leveringstijd, prijs, verpakking;
- niet gebonden is aan vestigingen (inclusief Boskoop) maar zich richt op de gehele coöperatie en het gehele klantenbestand van de fusiecombinatie FloraHolland;
- op alle vestigingen en op de locatie Boskoop is gevestigd.

Afdeling Import:

- niet gebonden aan vestigingen, met een centrale aansturing van importactiviteiten door de verschillende vestigingen in Nederland en een netwerk van buitenlandse kantoren in de belangrijkste productieregio's;
- sourcing van het internationale product door middel van intensief relatiemanagement, begeleiding aanvoerders en het gereedmaken van product voor verkoop;
- dienstverlening in de internationale logistieke aanvoerketen.

Veilingklokken vormen de kern

De commerciële kern van de vestigingen van fusiecombinatie FloraHolland wordt gevormd door de klokfunctie, waar een breed en diep assortiment beschikbaar is. Op de zes vestigingen van de fusiecombinatie FloraHolland draaien dagelijks 39 klokken. Gemiddeld worden er dagelijks 125.000 kloktransacties verricht. Jaarlijks verwisselen 12 miljard snijbloemen en ongeveer 0,6 miljard planten van eigenaar via de open markt van vraag en aanbod. De klok is een prijsvormend instrument. Er zal blijvend worden geïnvesteerd in het kloksysteem, onder meer door in te spelen op e-business.

De positie van de veilingen is sterk door het systeem van klokverkoop, maar er is geen groeiverwachting op termijn. De directe productstromen groeien veel sterker. Deze verlopen echter slechts beperkt via de Nederlandse marktplaatsen. Juist in deze stromen wordt de komende jaren de meeste groei verwacht.

Krachtige bemiddelingsorganisatie

Voor aanvoerders en voor klanten wordt met de fusie één krachtige bemiddelingsorganisatie gerealiseerd zonder contraproductieve rivaliteit. De nieuwe bemiddelingsorganisatie heeft de ambitie om marktleider te worden in de directe handel op de Europese sierteeltmarkt. Fusiecombinatie FloraHolland wil nationale en internationale productie faciliteren naar de marktplaatsen en samen met klanten markten aanboren. Zo wordt de positie in de directe stromen versterkt. De bemiddelingsorganisatie levert haar bemiddelingsactiviteiten voor marktpartijen die extra of specifieke condities stellen ten aanzien van hoeveelheid, kwaliteit, leveringstijd, prijs en verpakking.

De bemiddelingsorganisatie hanteert een aantal randvoorwaarden en uitgangspunten:

- de bemiddelingsorganisatie wordt centraal aangestuurd, is op alle vestigingen gevestigd (inclusief locatie Boskoop) en bevindt zich dus altijd dicht bij aanvoerders en klanten;
- het huidige diensten- en tarievenconcept vormt het uitgangspunt;
- de bemiddelingsorganisatie wordt geen eigenaar van het product;
- er is geen sprake van voorwaartse integratie (uitbreiding naar handelsactiviteiten) door de bemiddelingsorganisatie zelf. Er wordt met respect voor de bestaande klantrelaties gehandeld;
- indien er sprake is van achterwaartse integratie (uitbreiding naar productieactiviteiten) dan zorgt de bemiddelingsorganisatie voor dienstverlening aan betreffende partijen.

Import

De internationalisering van de sierteelt is een onomkeerbare ontwikkeling. In de toekomst kan hierdoor de huidige vanzelfsprekendheid dat Nederland een mondiale positie heeft, worden ondermijnd. Deze ontwikkeling is een van de belangrijkste redenen voor de fusie. We constateren dat er door buitenlandse producenten in toenemende mate buiten de veilingkanalen om wordt afgezet.

Voor een belangrijk productieland zoals Kenia is dit al bijna de helft van de productie. De Nederlandse veilingen willen het buitenlandse aanbod aan zich binden om op die manier de internationale koopkracht te behouden.

De fusiecombinatie FloraHolland kan, dankzij haar financiële draagkracht en schaalvoordelen, deze uitdaging beter aan dan individuele partijen of de twee veilingen afzonderlijk dat kunnen. De fusie is dus een ideaal moment om de internationalisering van de veilingen nadrukkelijker en zichtbaarder door te zetten door één centraal aangestuurde afdeling Import, die op alle vestigingen van FloraHolland aanwezig is.

De grootste uitdaging is het versterken van de positie in de internationale stromen die zich buiten de veiling om bewegen. De focus ligt daarbij op de directe stromen vanuit Afrika, Zuid-Amerika, Zuid-Europa en het Midden-Oosten naar Europa. Door specifieke dienstverlening in de internationale keten wordt de positie van de fusiecombinatie FloraHolland in deze stromen versterkt.

De nieuwe schaal van de fusiecombinatie FloraHolland biedt voordelen op het gebied van imago en internationale positionering van Nederland als draaischijf. Maar, ook op het gebied van (internationale) logistieke dienstverlening, importverwerking, aanwezigheid in productielanden en afzetzekerheid zullen deze voordelen merkbaar zijn. Door buitenlandse aanvoerders aantrekkelijke relatievormen zoals het lidmaatschap aan te bieden, kan een substantieel aanbod van internationale aanvoerders worden verworven.

Nadere analyse ontwikkelingen in de internationale stromen

Als een van de belangrijkste argumenten voor de fusie is de internationalisering van de sierteeltproductie en -handel genoemd. De belangrijkste ontwikkelingen zijn:

- de verschuiving van productie naar andere werelddelen en de participatie van Nederlandse kwekers hierin;
- de sterke uitbreiding en diversificatie van de productie in het buitenland. Zo is de productie van anjer, Gypsophila en kleinbloemige rozen door buitenlandse producenten overgenomen. Ontwikkelingen in het buitenland bij de teelt van o.a. grootbloemige rozen, chrysanten en lelies zullen leiden tot verdere verschuiving van productie uit Nederland;
- de sterke schaalvergroting van de producenten in het buitenland. In Afrika en Zuid-Amerika zijn honderden bedrijven met tientallen hectares en zijn er ook diverse bedrijven met een oppervlakte van honderden hectares;
- de voorwaartse integratie van buitenlandse kwekers in de afzetketen en de opmars van gesloten ketens, waarbij productie, logistiek en afzet in één hand zijn. Hierbij richten de grote Afrikaanse kwekers zich vooral op het groeiende Europese retailkanaal;
- de stroom producten, die buiten Nederland om worden verhandeld, groeit. De positie van de Nederlandse veilingen en exporteurs komt hiermee onder druk te staan;
- exporteurs ontplooiën reeds initiatieven om zelf meer grip te krijgen op het sourcen van het internationale product, of beraden zich hier nog op;
- logistiek wordt steeds meer de bepalende factor in het kunnen binden van de internationale stromen (kosten, kwaliteit en beschikbaarheid);
- het Dubai Flower Centre heeft als ambitie om een belangrijke commerciële en logistieke draaischijf te worden in de internationale sierteelthandel, waarbij men zich richt op de Afrikaanse en Aziatische productie en Europese en Aziatische afzetmarkten;
- in navolging van Ecuadoraanse kwekers, richten steeds meer Afrikaanse kwekers zich op de directe afzet naar de Russische markt. Hierbij wordt de commerciële draaischijf Nederland gepasseerd.

Aanvoerbegeleiding en assortimentsmanagement

De fusiecombinatie FloraHolland zorgt ervoor dat alle kwekers en kopers het beste resultaat uit de markt kunnen halen. Om marktverstoringen op de diverse marktplaatsen te voorkomen en de marktpositie van individuele kwekers te beschermen, wordt aanvoer op concernniveau begeleid door relatie- en productmanagers. Op de vestigingen stemmen de assortimentsmanagers dagelijks vraag en aanbod af. Afspraken over de aanvoer van bloemen en planten hebben betrekking op kwaliteit, regelmaat, aantallen en afzetinstrument. Verstoring in de markt door gewijzigde aanvoerpatronen zijn ongewenst en in strijd met de coöperatieve gedachte van fusiecombinatie FloraHolland. De fusiecombinatie FloraHolland heeft zonodig instrumenten om marktverstoring tegen te gaan.

Relatie- en accountmanagement

Voor kopers en kwekers wordt relatiemanagement ingericht zodat zij het optimale resultaat uit de markt kunnen halen. Voor de grotere aanvoerders en kopers wordt accountmanagement ingericht. Daarnaast is er relatiemanagement voor een proactieve benadering van het middensegment en een binnendienst/klantenservice voor de kleinschalige aanvoerders.

Product-/marktmanagement

Concerncoördinatie, en bewaking van het product-/marktbeleid zijn van grote toegevoegde waarde in de fusiecombinatie FloraHolland, met zes vestigingen en een landelijk opererende bemiddelingsorganisatie. Om het beleid te toetsen, worden productcommissies ingezet voor de belangrijkste productgroepen. Daarnaast kan gebruikgemaakt worden van (ad hoc) klankbordgroepen voor advies over de beleidsvoering per marktplaats.

De fusiecombinatie FloraHolland ontwikkelt verkoopconcepten en diensten vanuit de vraag. Zij stelt zich ten doel afzetmarkten te ontwikkelen en de positie van kwekers en kopers daarop te verbeteren. Hierbij heeft FloraHolland naar kopers en kwekers toe een ondersteunende en faciliterende rol. De behoefte aan deze dienstverlening groeit. Naast een aantal basisdiensten worden betaalde maatwerkconcepten in de markt gezet.

Door de fusie staat het noviteiten- en promotiebeleid krachtiger en eenduidiger in de markt. Coördinatie en specifieke dienstverlening worden op concernniveau geborgd. Uitvoering vindt plaats op de vestigingen. Nationale en internationale beurzen worden gebruikt om de verschillende vestigingen te positioneren, en het assortiment van onze aanvoerders en de diensten van de fusiecombinatie FloraHolland onder de aandacht te brengen.

Kwaliteitsbeleid en -handhaving

De landelijke regelgeving wordt binnen de fusiecombinatie FloraHolland op concernniveau verder voortgezet. Het kwaliteitsbeleid is op alle vestigingen gelijk. Uniforme uitvoering binnen de vestigingen, zowel bij controle als begeleiding, is van groot belang. Hiervoor wordt een strakke sturing ingericht.

Logistieke zaken

Door de fusie van Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland wordt het logistieke netwerk verder versterkt. De dienstverlening op het gebied van bijvoorbeeld transport tussen de vestigingen onderling, collectie, afleveren en clustering krijgt een impuls door de fusie.

De sierteeltketen kan op jaarbasis circa € 40 miljoen besparen als gevolg van de fusie tussen beide veilingen door standaardisatie van het logistieke proces, bundeling van transportstromen en rationalisatie van operationele processen. Dit blijkt uit onderzoek van TNO in opdracht van de fusieveilingen. Deze kostenvoordelen vallen vooral toe aan de kopers, € 29 miljoen. De kwekers kunnen bijna € 13 miljoen voordeel behalen in deze periode en de vervoerders € 2 miljoen. De veilingen kunnen ook enige logistieke kostenvoordelen behalen, maar deze worden overschaduwed door het feit dat vanwege de fusie de veilingen dienen te investeren in de ombouw en de aanschaf van veilingkarren om tot één uniforme veilingstapelwagen te komen. Dit vergt van de veilingen jaarlijks € 7,5 miljoen in de periode 2008-2015.

Uniforme stapelwagen in 2011

Al jaren leeft de wens in de markt om te komen tot één uniforme veilingstapelwagen. Een uniforme stapelwagen biedt meer gemak en verkleint de benodigde capaciteit in de gehele keten. De geschatte besparingen in de keten bedragen miljoenen euro's per jaar. Daarom zijn de volgende uitgangspunten vastgesteld. Er wordt uitgegaan van het concept van de huidige FloraHolland-stapelwagen, omdat deze volgens kwekers, kopers en vervoerders het best aansluit bij hun wensen. Deze stapelwagen kan op elke vestiging van de fusiecombinatie FloraHolland worden gebracht en gehaald. De planning is dat de uniforme stapelwagen in 2011 beschikbaar is. In totaal is met het project uniforme-stapelwagen een investeringsbedrag van circa € 80 miljoen gemoeid. Hiervan is ongeveer € 45 miljoen bestemd voor de aanschaf van nieuwe stapelwagens.

Het resterende deel is voor het ombouwen van de bestaande stapelwagens en aanpassingen in de infrastructuur en het beheer. Deze investering zal na de fusie apart ter goedkeuring aan de leden worden voorgelegd.

Uniforme aanvoerbrieven

Het ligt voor de hand om te komen tot één uniforme aanvoerbrieven. Het gebruik van meerdere veilingbrieven levert met de huidige toepassing van zelf uit te printen brieven op A4-formaat echter steeds minder ongemak op. Daarom zal er in eerste instantie geen ingrijpende wijziging plaatsvinden op het gebied van aanvoerbrieven. Voor de korte termijn wordt samen met de softwareleveranciers van de elektronische aanvoerbrieven (EAB) bekeken, hoe de werkwijze voor de aanvoerders per 2008 zo gemakkelijk mogelijk gemaakt kan worden. Uitgangspunt hierbij is dat aanvoerders zoveel mogelijk overstappen van kettingformulieren naar zelf uit te printen brieven op A4-formaat. Voor de langere termijn komt er een uniform aanvoerdokument met een uniforme identificatie, dat aansluit bij de eisen van de internationale sierteeltketen. Dit duurt drie tot vijf jaar vanwege de benodigde aanpassing van de systemen. Naar verwachting rechtvaardigen de uiteindelijke ketenvoordelen de forse inspanning voor dit scenario.

Eén saldo Deense Containers

Marktpartijen vragen de veilingen nadrukkelijk zoveel mogelijk logistieke faciliteiten te standaardiseren en te integreren. Naast één uniforme veilingstapelwagen en één uniforme aanvoerbrieven wordt er daarom ook gestreefd naar één saldo voor Deense Containers. De planning is om in 2008 te komen tot één saldo voor Deense Containers binnen de fusiecombinatie FloraHolland. Dit levert financiële voordelen op voor de gebruikers van dit transportmiddel. Daarnaast werken veilingen, handel en transporteurs samen aan de standaardisering van systemen voor tracking & tracing.

Informatie en Automatisering

Doelstelling van de fusie is enerzijds verbetering van efficiency in de operaties en anderzijds maximale kostenbesparing. Verhoging van de operationele efficiency is vrijwel volledig afhankelijk van toepassingen op het gebied van Informatie en Automatisering en e-business. Kostenbeheersing is slechts bereikbaar door standaardisering van systemen en functionaliteiten. De fusiecombinatie FloraHolland staat daarom voor de opgave om op ICT-gebied te komen tot integratie van diverse systemen op de vestigingen. Dit bereikt zij door verder te harmoniseren, te standaardiseren en te uniformeren.

E-business ligt voor de vestigingen eigenlijk in het verlengde van de al bestaande dienstverlening. Initiatieven op dit gebied ontstaan dan ook breed in de organisatie. De strategie moet hier gericht zijn op het optimaal benutten van innovatiemogelijkheden voor de business. ICT is de motor voor innovatie. Gezien de ontwikkelingen, zowel nationaal als internationaal, is het noodzakelijk dat de fusiecombinatie nadrukkelijk aandacht besteedt aan innovatie en daaraan gekoppelde ICT-ontwikkelingen.

7. Financiële aspecten

De beide fusiepartners Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland zijn vergelijkbare bedrijven die opereren op dezelfde markt en met vergelijkbare klanten. Beide bedrijven zijn voor de totstandkoming van de fusie zelfstandig en financieel gezond. Het blijkt dat beide fusiepartners in financieel opzicht goed vergelijkbaar zijn, en dat er geen verschillen van materiële betekenis aanwezig zijn.

Vergelijking van beide coöperaties

De uit de (enkelvoudige) balansen van beide veilingen per ultimo 2006 te herleiden ratio's (in procenten van het balanstotaal), liggen over het algemeen dicht bij elkaar. De verschillen die er zijn, zijn voor een groot gedeelte terug te voeren tot de gehanteerde waarderingsgrondslagen. Voor een zuivere vergelijking dient een aantal van deze grondslagen te worden gelijkgetrokken.

Dit zijn:

- *Waardering van gronden*

FloraHolland heeft gronden, die ter verkoop worden aangehouden, gewaardeerd tegen verkoopwaarde terwijl Bloemenveiling Aalsmeer al haar gronden heeft gewaardeerd tegen de historische kostprijs. Het eigen vermogen van FloraHolland is hierdoor € 14 miljoen hoger.

- *Voorzieningen*

Bloemenveiling Aalsmeer heeft een voorziening getroffen ter dekking van toekomstige kosten voor het plegen van groot onderhoud aan haar gebouwen. FloraHolland heeft hiervoor geen voorziening en verantwoordt de kosten in de toekomst bij realisatie in haar resultaat. Door het eerder nemen van de kosten is het resultaat, en daardoor het eigen vermogen, van Bloemenveiling Aalsmeer lager.

- *Deelnemingen*

Uitgangspunt voor de balansvergelijking zijn de enkelvoudige jaarrekeningen van beide bloemenveilingen. Dit betekent dat de deelnemingen op basis van nettovermogenswaarde in de jaarrekening zijn opgenomen. Bij FloraHolland is een aantal, direct aan de veilingactiviteiten verbonden, activa opgenomen onder de deelnemingen.

Om een goede vergelijking te maken zijn, vanwege de eerdergenoemde verschillen in waarderingsgrondslag, de volgende bijstellingen gedaan:

- de voor verkoop beschikbare gronden op VBA-Oost zijn opgenomen tegen marktwaarde. Hieruit volgt een nettoherwaardering ten gunste van het eigen vermogen van € 15 miljoen (herwaarderingsreserve) na aftrek van € 5 miljoen belastinglatentie;
- de voorziening groot onderhoud bij Bloemenveiling Aalsmeer bedraagt € 7 miljoen. Deze voorziening wordt, na aftrek van € 2 miljoen belastinglatentie, toegevoegd aan de algemene reserve;
- voor de balans van Bloemenveiling Aalsmeer wordt uitgegaan van de enkelvoudige balans, waardoor de deelnemingen op basis van de nettovermogenswaarde worden opgenomen, vergelijkbaar met FloraHolland;
- het balanstotaal van FloraHolland is met € 17 miljoen gecorrigeerd. Het gaat hier om de veilingcomplexen in Eelde en Venlo, die nu nog om fiscale redenen in aparte rechtspersonen zijn ondergebracht. Het was al de bedoeling om beide complexen in 2007 op te nemen in de coöperatie bij FloraHolland. Vooruitlopend hierop is het balanstotaal nu dus gecorrigeerd.

Indien de balansen met de eerdergenoemde correcties worden aangepast, ontstaat de volgende vergelijking van de ratio's* per ultimo 2006:

	FloraHolland	Bloemenveiling Aalsmeer	Fusiecombinatie FloraHolland
Eigen vermogen			
Algemene reserve	13,2%	12,3%	12,8%
Participatiereserve	5,9%	6,3%	6,1%
Solvabiliteit	19,1%	18,6%	18,9%
Leden- aanvoorderslening	19,8%	24,8%	22,0%
Achtergestelde lening bank	0,7%	-	0,4%
Risicodragend vermogen	39,7%	43,4%	41,3%

*Noot: de bovenstaande opstelling is uitsluitend gemaakt voor vergelijkingsdoeleinden. Uitgangspunten kunnen door regelgeving of inzicht wijzigen, waardoor de balans er na de fusie anders kan uitzien.

Ernst & Young accountants hebben een onafhankelijk onderzoek gedaan naar de vergelijkbaarheid van de vermogensposities van de beide fusiepartners. Indien rekening wordt gehouden met de normalisatieaanpassingen, dan luidt de conclusie:

- beide algemene reserves zijn als percentage van het balanstotaal vergelijkbaar;
- de solvabiliteit (het percentage totaal eigen vermogen) van beide veilingen is nagenoeg gelijk;
- het percentage financiering door aanvoorders is bij Bloemenveiling Aalsmeer groter. Belangrijkste oorzaak is het verschil in looptijd van de ledenlening tussen Bloemenveiling Aalsmeer (negen jaar) en FloraHolland (zeven jaar). Dit wordt in de fusiecombinatie gelijkgetrokken door de looptijd voor alle leden op acht jaar te stellen. Bij beide veilingen bedraagt de inhouding één procent van de omzet;
- het totaal aan risicodragend vermogen als percentage van het balanstotaal ultimo 2006 is nagenoeg gelijk indien het verschil in looptijd van de ledenlening wordt verrekend.

De belangrijkste conclusie is dat de vermogensposities van beide veilingen vergelijkbaar zijn.

Harmoniseren financieringsstructuur in het kort:

- participatiereserve uitkeren na twintig jaar;
- ledenlening uitkeren na acht jaar;
- rente ledenlening op basis van rendement staatsobligatie;
- winstdoelstelling: € 10 miljoen vóór belasting.

Meerjarenexploitatie fusiecombinatie FloraHolland

Fusiecombinatie FloraHolland verwacht dat de gezamenlijke omzet zal stijgen van € 4 miljard in 2007 naar € 4,3 miljard in 2010. De plannen voor de komende jaren zijn gebaseerd op de uiteindelijke doelstelling om producten van leden goed in de markt te zetten tegen lage kosten.

De huidige veilingen zijn financieel gezond en willen ook in de toekomst een sterke financiële positie, namelijk:

- kostendekkend veilingpercentage*: 4,8 en dalend;
- solvabiliteit (eigen vermogen en participatiereserve): 20 - 25 procent (op basis van genormaliseerde balans)
- risicodragend vermogen (eigen vermogen, participatiereserve en ledenlening): 40 - 45 procent.

*Het kostendekkend veilingpercentage wordt als volgt berekend: de totale inkomsten uit contributie, provisie en heffingen, verminderd met de winst en vervolgens gedeeld door de omzet.

Per vestiging worden investeringsplannen uitgevoerd. Naast de reguliere investeringen betekent dit voor FloraHolland vestiging Aalsmeer de ontwikkeling van VBA-Oost en voor FloraHolland vestiging Naaldwijk de ontwikkeling van Trade Parc Westland 'Mars' (TPW 3). Tevens zijn er plannen om investeringen aan te gaan voor de invoering van één uniforme stapelwagen. Voor het totaal is een investeringsruimte, in de jaren 2008-2012, voorzien van € 400 miljoen (gemiddeld € 80 miljoen per jaar) waarbinnen alle plannen een plaats moeten krijgen. Voor de uniformering van de stapelwagens, waarvan de kosten van de hele operatie nu op € 80 miljoen worden geraamd, zal een apart besluit van de Algemene Ledenvergadering worden gevraagd. Het spreekt voor zich dat de investeringsplannen moeten worden aangepast als de omzetgroei zich anders ontwikkelt dan nu bij het doorrekenen van de meerjarenplannen is aangenomen.

Meerjarenexploitatie in het kort:

- omzetgroei 2,7 procent;
- volumegroei 1 procent;
- verhouding basis-/servicepakket 50/50 bij de bemiddelingsorganisatie;
- geen groei in aantal partijen en stapelwagens door groei van het bemiddelingsaandeel;
- loonkostenstijging 2,5 procent en productiviteitsverbetering 2 à 3 procent;
- voordelen door inkoop en synergie;
- inkomsten/lasten neutraal.

Doorrekening Meerjarenplan

Exploitatie (bedragen in mln. euro's)	2007	2008	2009	2010
Omzet	3.990	4.095	4.205	4.320
Opbrengsten				
Provisie + contributie	113	110	112	114
Stapelwagen- en partijheffing	88	89	91	94
Logistieke middelen	79	80	81	82
Verhuur boxen en kantoren	51	51	52	53
Serviceheffing en Overige opbrengsten	49	50	51	52
Totaal opbrengsten	380	380	387	395
Kosten				
Loonkosten	185	185	187	189
Algemene kosten	97	97	97	98
Rente	25	26	29	32
Afschrijvingen	64	64	66	68
Totaal kosten	371	372	379	387
Deelnemingen	2	2	2	2
Bedrijfsresultaat	11	10	10	10
Kostendekkend veilingpercentage	4,8%	4,6%	4,6%	4,6%
Solvabiliteit	19,5%	19,8%	19,5%	19,2%
Risicodragend Vermogen	41,0%	41,8%	41,1%	40,6%

Als de meerjarenplannen (zie tabel hierboven) financieel worden doorgerekend, dan komen de volgende kerngetallen naar voren:

- winst vóór belastingen: € 10 miljoen;
- kostendekkend veilingpercentage: 4,8 en dalend;
- solvabiliteit: 19 - 20 procent (op basis van genormaliseerde balans);
- risicodragend vermogen: 40 - 42 procent;
- investeringsniveau € 400 miljoen over de jaren 2008 tot en met 2012. Dit is gemiddeld € 80 miljoen per jaar.

De besparingen als gevolg van de fusie worden uiteindelijk € 9 miljoen per jaar. De besparing komt globaal voor de helft uit arbeidskosten en de helft uit algemene kosten.

Fusiecombinatie FloraHolland beoogt een resultaat van € 10 miljoen om enerzijds een verantwoorde buffer in de jaarlijkse exploitatie te creëren, en anderzijds opbouw van eigen vermogen te realiseren om daarmee haar groei te kunnen financieren.

De opbrengsten voor de veilingorganisatie komen jaarlijks € 6 miljoen lager uit als gevolg van de contributieregeling en het wegvallen van de gastzendersopslag. De lagere opbrengsten zijn dus in het voordeel van de kweker.

De samenvoeging van de cijfers van Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland levert naast een sluitende begroting ook een gezonde financiële positie op. Het kostendekkende veilingpercentage stijgt niet door de fusie. De balansratio's komen in het Meerjarenplan binnen de gestelde bandbreedte.

Gezien de forse investeringen blijft het noodzakelijk om een gezonde eigen financiële positie op te bouwen. Beide veilingen zijn hypotheekvrij en willen dat graag zo houden.

Tarieven

De belangrijkste elementen binnen de tarievenstructuur van fusiecombinatie FloraHolland, namelijk contributies, provisie en heffingen per vestiging, geven het volgende beeld.

Contributie

Door de fusie zal het contributiesysteem moeten worden geharmoniseerd om voor alle aanvoerders een eenduidige systematiek te hebben. Het Bestuur stelt voor om een basiscontributie in te voeren van € 500 met een opslag van 0,5 procent over de eerste € 250.000 omzet. Dit betekent dat aanvoerders met een omzet groter dan € 250.000 een maximale contributie betalen van € 1.750 per jaar. Door dit systeem en de gekozen 'ingroeiregeling', wordt rekening gehouden met kleinere aanvoerders.

In algemene zin geldt voor alle aanvoerders dat eventuele verschuldigde dubbele contributie en ontheffingskosten vervallen. Ook de gastzenderopslag op de provisie bij Bloemenveiling Aalsmeer verdwijnt. Dit betekent een lastenverlichting van € 6 miljoen voor de aanvoerders.

Contributie

Door de fusie vervallen de dubbele contributie en ontheffingskosten voor alle leden. De contributie is voor grotere leden van Bloemenveiling Aalsmeer iets hoger en voor grotere FloraHolland-leden iets lager in de fusiecombinatie FloraHolland.

Voordelig voor:

- alle Bloemenveiling Aalsmeer-leden zonder ontheffing met een omzet kleiner dan € 180.000;
- alle Bloemenveiling Aalsmeer-leden met een ontheffing naar FloraHolland;
- alle FloraHolland-leden met of zonder ontheffing.

Nadelig voor:

- Bloemenveiling Aalsmeer-leden zonder ontheffing met een omzet groter dan € 180.000 (met een maximum van € 350 meer contributie per jaar).

Provisie en heffingen

Het kostenmaker=kostendrager-principe blijft leidend bij de inrichting van de tarievenstructuur. Voor de fusiecombinatie FloraHolland zal per 1 januari 2008 een uniforme provisie gelden van 2,3 procent. De heffingen worden per vestiging vastgesteld op basis van het serviceniveau. Voor aanvoerders van het huidige FloraHolland betekent dit een verdere doorvoering van het kostenmaker=kostendrager-principe omdat de 0,2 procent provisieverlaging wordt omgezet in hogere heffingen. Voor de bemiddelingsdiensten blijven de provisie tarieven ongewijzigd. Dit betekent 1,6 procent provisie voor de basisdienstverlening en 2,1 procent voor het servicepakket. De provisie tarieven en heffingen worden door de Algemene Ledenvergadering vastgesteld.

De tarieven voor kopers, zoals huurprijzen en serviceheffing, blijven per vestiging verschillend, zoals thans ook het geval is bij Bloemenveiling Aalsmeer en de verschillende vestigingen van FloraHolland.

De andere financiële consequenties van de fusie zijn nauw verweven met het nieuwe statutenvoorstel. Ze worden in hoofdstuk 9 (pagina 34) van dit fusierapport behandeld. Het gaat hierbij vooral om de ledenlening en de participatiereserve. In de nieuwe fusieorganisatie FloraHolland geldt voor de ledenlening een looptijd van acht jaar en voor de participatiereserve twintig jaar. Over de ledenlening zal een marktconforme rente worden vergoed, gelijk aan het rendement op staatsobligaties.

8. Sociale aspecten

Fusiecombinatie FloraHolland ambieert groei, wil zich onderscheiden door een persoonlijke benadering en streeft naar tevreden klanten, leden-aanvoerders en medewerkers. Modern personeelsbeleid brengt deze doelstellingen dichterbij. Praktische, korte lijnen, die de organisatie kenmerken, zorgen ervoor dat verantwoordelijkheden laag in de organisatie zijn gelegd. Dit kan alleen als medewerkers vakbekwaam en gemotiveerd zijn. Opleidingen, loopbaanbegeleiding en eigentijdse arbeidsvoorwaarden vormen daarom de basis van een goed personeelsbeleid. In samenhang met de ontwikkeling van de organisatie, is dit beleid erop gericht de medewerkers in de eigen organisatie interessante kansen te bieden om zich verder te ontwikkelen. Fusiecombinatie FloraHolland wordt met circa 4700 medewerkers een grote werkgever en door deze schaal-grootte ontstaan loopbaankansen op meerdere vestigingen. De focus van fusiecombinatie FloraHolland is optimale dienstverlening voor klanten en dit uitgangspunt zal de basis zijn voor eventuele interne, organisatorische wijzigingen.

Werkgeverschap

Gezien de druk op de arbeidsmarkt en het enorme huidige potentieel aan kennis en ervaring, staat de fusiecombinatie FloraHolland voor de opgave medewerkers te binden aan het bedrijf. Zo worden kennis en ervaring behouden voor het bedrijf en wordt vertrek geremd. Dit met het oog op de nabije toekomst, waarin extra inspanningen moeten worden verricht om voldoende gekwalificeerd personeel te vinden. De fusie zal de positie van FloraHolland op de arbeidsmarkt als werkgever verder versterken.

Cultuur

Fusiecombinatie FloraHolland besteedt met nadruk aandacht aan de ontwikkeling van een flexibele en slagvaardige organisatie. Enerzijds wordt dit gewaarborgd door de structuur en de systemen en anderzijds door de cultuur. Ofschoon op alle vestigingen een zekere couleur locale zal blijven bestaan, moet in de top van de organisatie sprake zijn van een eenduidige bedrijfscultuur. Glasheldere kernwaarden worden daarbij gedeeld en mogelijke cultuurbarrières geslecht. Structuur en cultuur vormen de basis bij de uitwerking van de nieuwe organisatie en staan in de toekomst onveranderlijk hoog op de agenda.

Sociaal Plan

Boven de operationele productiviteitsverbetering van 2 à 3 procent per jaar, zal door efficiencyverbeteringen als gevolg van de fusie op termijn in een extra formatiekrimp van ongeveer 2 à 3 procent ontstaan. Verwacht wordt dat de jaarlijks noodzakelijke krimp door natuurlijk verloop wordt gerealiseerd. Er komt een Sociaal Plan voor de fusiecombinatie FloraHolland. Dit voorziet in de personele gevolgen bij organisatiewijzigingen. Het Sociaal Plan is van toepassing op alle medewerkers. Het beoogt medewerkers naar een andere functie binnen de organisatie te begeleiden bij veranderingen en reorganisaties.

Afstemming arbeidsvoorwaarden

Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland hebben elk een eigen bedrijfs-cao afgesloten met FNV bondgenoten en de Dienstenbond CNV. De cao van Bloemenveiling Aalsmeer heeft een looptijd tot 31 december 2008. De cao van FloraHolland tot 1 januari 2008. Uitgangspunt bij de fusie is, dat de in de cao vastgelegde arbeidsvoorwaarden ook na de fusie voorlopig gehandhaafd zullen blijven in deze twee cao's. Met de vakbonden wordt waar nodig een harmonisatieplan gemaakt voor de arbeidsvoorwaarden. De nieuwe cao van fusiecombinatie FloraHolland zal onderdelen bevatten die voor alle medewerkers gelden en onderdelen die, voor bepaalde tijd, blijven gelden voor medewerkers van de afzonderlijke vestigingen.

Medezeggenschap geeft betrokkenheid

Medezeggenschap is een belangrijk en integraal onderdeel van de besturingsfilosofie van fusiecombinatie FloraHolland. Bij het vormgeven van de medezeggenschap en personele betrokkenheid worden professionele Ondernemingsraden nagestreefd, die het medewerkers- en het bedrijfsbelang dienen. Onderwerpen die betrekking hebben op een specifieke vestiging worden door de Ondernemingsraad van de betreffende vestiging behandeld. Indien een onderwerp twee of meer vestigingen betreft, is dit een zaak van de Centrale Ondernemingsraad.

Na de fusie functioneren er zes Ondernemingsraden (OR) binnen de fusiecombinatie FloraHolland. Er komt één, nieuw samen te stellen, Centrale Ondernemingsraad (COR). Deze COR zal op concernniveau die belangen behartigen die de vestigingen overschrijden. De Algemeen directeur zal de bestuurder zijn voor de COR; de respectievelijke vestigingsmanagers voor de OR. De keuze voor deze structuur van medezeggenschap bouwt verder op het bestaande fundament voor optimale betrokkenheid van medewerkers.

9. Statutenwijzigingen

In dit hoofdstuk zijn de belangrijkste wijzigingen in de statuten van Bloemenveiling Aalsmeer en van FloraHolland opgenomen.

De coöperatie en de leden

Doel

De huidige doelomschrijvingen van Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland zijn op onderdelen verschillend. Zo heeft FloraHolland onder meer als doel het maken van reclame en het geven van voorlichting aan het publiek, evenals het verhuren en op andere wijze exploiteren van onroerende zaken. Bloemenveiling Aalsmeer heeft onder andere als doelstelling het verlenen van medewerking aan collectief vervoer en het aankopen van benodigdheden voor de tuinbouw. In het fusievoorstel is een mix gemaakt van alle doelstellingen van beide coöperaties, waarbij tegelijkertijd ook naar de omschrijving is gekeken. Deze sluit nu beter aan op de huidige praktijk.

Een nieuw aspect in het artikel betreffende het doel van de coöperatie is de bepaling dat, voor zover de coöperatie activiteiten in het buitenland ontplooit, deze moeten strekken tot behoud of versterking van de marktplaats van sierteelproducten in Nederland.

Verkrijging lidmaatschap

De teksten op het gebied van de verkrijging van het lidmaatschap verschillen aanmerkelijk. Dit heeft onder meer te maken met het feit dat Bloemenveiling Aalsmeer haar statuten enkele jaren geleden op dit punt aanzienlijk heeft aangepast, want daarvoor waren de verschillen veel kleiner. Ondanks deze tekstuele verschillen, is de strekking van beider bepaling nagenoeg gelijk. Gezien het feit dat de tekst van Bloemenveiling Aalsmeer moderner is, en bovendien ook korter, is hierbij aansluiting gezocht. In dit artikel is onder meer rekening gehouden met de inschrijving van clusters en de toekomstige wetgeving voor personenvennootschappen. Per saldo sluit de statutaire regeling nu beter aan op de praktijk, mede omdat veel leden allang niet meer alleen hun eigen producten verkopen, maar ook die van anderen, zoals bij combinatieorders.

Beroepsmogelijkheden leden

In de statuten van beide coöperaties staan diverse bepalingen met betrekking tot besluiten die negatieve gevolgen kunnen hebben voor het (aspirant)lid. Zo kan de aanvraag tot het lidmaatschap worden afgewezen, maar kan het lidmaatschap ook worden opgezegd en/of kan het lid uit het lidmaatschap worden ontzet. FloraHolland heeft bij al deze bepalingen een bepaling opgenomen met daarin een beroepsmogelijkheid bij de Raad van Commissarissen. Bloemenveiling Aalsmeer heeft deze beroepsmogelijkheid niet, met uitzondering van het besluit tot ontzetting, waarbij beroep openstaat bij de burgerlijke rechter. Naar aanleiding hiervan hebben de besturen geconcludeerd dat het verstandig is om te voorzien in een interne beroepsgang, alvorens de zaak aan een rechter wordt voorgelegd.

Veilplicht/afrekenplicht

Zowel bij Bloemenveiling Aalsmeer als bij FloraHolland hebben de huidige artikelen 16 en 17 betrekking op de verplichtingen van de leden. In beider statuten zijn in beide artikelen zowel de verschillende verplichtingen als de daarop betrekking hebbende sancties opgenomen, waarbij soms ook nog weer verwezen wordt naar het andere artikel.

In het voorstel is gekozen voor een andere indeling. In het eerste artikel worden alleen de verplichtingen benoemd en in het tweede artikel alleen de sancties bij overtreding. Dit verhoogt de leesbaarheid en duidelijkheid aanzienlijk.

Ten aanzien van de veilplicht wordt voorgesteld dit begrip uit te breiden met de term afrekenplicht. Omdat de term veilplicht echter zo is ingeburgerd, blijven we hem nog wel gebruiken, maar de definitie wordt dus wel aangepast aan de huidige tijd, waarin beide coöperaties werken met een zogenaamd basistarief.

De afrekenplicht wordt bovendien uitgebreid door te bepalen dat deze niet alleen betrekking heeft op de op het bedrijf van het lid geteelde producten, maar ook op de op diens bedrijf samengestelde producten. Hiermee wordt zowel het door het lid gekochte product als de door hem aangebrachte toegevoegde waarde onder de afrekenplicht gebracht.

De passage die Bloemenveiling Aalsmeer in dit artikel heeft staan ten aanzien van 'consument gereed sierteelproduct' is vervangen door een definitie van het begrip sierteelproduct in een nieuw artikel Begripsbepalingen. Daarin worden sierteelproducten omschreven als 'alle producten die in het maatschappelijk verkeer als zodanig worden aangemerkt, tenzij en voor zover het Bestuur heeft verklaard een zodanig product niet aan te merken als sierteelproduct, en voorts de producten die door het Bestuur als sierteelproducten zijn aangemerkt'.

Ten aanzien van de sanctionering op overtredingen is aansluiting gezocht bij de regeling van Bloemenveiling Aalsmeer. Dit betekent dat bij overtreding van de veilplicht (afrekenplicht) niet alleen provisie kan worden 'nageheven', maar ook de gederfde liquiditeitsbijdrage. Daarnaast kan ook nog een boete worden opgelegd tot maximaal € 100.000. Het is uiteraard aan het Bestuur om te bepalen hoe het hiermee in concrete gevallen omgaat.

De organen van de coöperatie

Kandidaatstellingsprocedure nieuwe bestuurders

Indien er een vacature ontstaat binnen het Bestuur, dient er een nieuwe bestuurder te worden benoemd ter vervanging van de vertrekkende bestuurder.

In de statuten van Bloemenveiling Aalsmeer is daartoe bepaald dat het Bestuur zelf een persoon aanbeveelt en dat kenbaar maakt aan de leden. Daarnaast hebben individuele leden ook het recht kandidaten aan te bevelen. Dit moeten zij doen bij het Bestuur, dat daartoe een termijn kan stellen. Het Bestuur dient op enig moment zijn definitieve keuze te bepalen. De Algemene Ledenvergadering kan echter alleen personen benoemen die zijn aanbevolen. Er kan dus niet een tegenkandidaat worden opgevoerd, die niet in het aanbevelingsstadium is aanbevolen.

In de statuten van FloraHolland bestaat een dergelijke aanbevelingsprocedure niet, maar wel de mogelijkheid tot het voordragen van een tegenkandidaat door ten minste 25 leden.

In het voorstel voor de nieuwe statuten is gekozen voor een mix van beide regelingen. De voorgestelde regeling komt erop neer dat individuele leden een kandidaat kunnen aanbevelen bij het Bestuur, en dat tevens een groep van 25 leden een kandidaat aan de Algemene Ledenvergadering kan voordragen.

Benoemingsprocedure voorzitter

In de statuten van Bloemenveiling Aalsmeer staat dat het Bestuur uit zijn midden een voorzitter, een secretaris en een vice-voorzitter aanwijst.

In de statuten van FloraHolland staat dat het Bestuur uit zijn midden een voorzitter, een tweede voorzitter en een secretaris-penningmeester aanwijst, doch dat de aanwijzing van de voorzitter de goedkeuring behoeft van de Algemene Ledenvergadering.

Voor de benoemingsprocedure van de voorzitter is gekozen voor de regeling van FloraHolland. Als doorslaggevend argument hiervoor is aangevoerd dat de voorzitter gezien wordt als het boegbeeld van de coöperatie. Daarom is het goed dat de Algemene Ledenvergadering hem/haar als zodanig benoemt, waardoor hij/zij tegelijkertijd weet wat zijn/haar draagvlak is bij de leden.

Beperking bestuursbevoegdheid

Het Bestuur bestuurt de coöperatie. Het is in dat kader bevoegd te besluiten tot het aangaan van rechtshandelingen, maar daarvoor gelden wel enkele beperkingen. Sommige besluiten behoeven namelijk de goedkeuring van de Raad van Commissarissen en sommige besluiten de goedkeuring van de Algemene Ledenvergadering. Bloemenveiling Aalsmeer kent een aparte regeling voor het verkrijgen, vervreemden of bezwaren van onroerende zaken en het doen uitvoeren van bouwwerken, evenals voor het aangaan van geldleningen en kredieten. Daartoe is goedkeuring van de Raad van Commissarissen vereist indien daarmee een bedrag van meer dan € 2,5 miljoen is gemoeid en van de Algemene Ledenvergadering indien het bedrag hoger is dan 2,5 procent van het balanstotaal. Vervolgens staat in een ander artikel de wettelijke reeks van besluiten waarvoor goedkeuring van de Raad van Commissarissen is vereist.

Bij FloraHolland zijn beide onderdelen van de goedkeuringsregeling van de Raad van Commissarissen met elkaar geïntegreerd. Dit in die zin dat aan de wettelijke reeks is toegevoegd dat ook goedkeuring is vereist voor investeringen die een bedrag van 0,25 procent van de veilingomzet te boven gaan.

Daarnaast is de goedkeuringsregeling voor de Algemene Ledenvergadering ook gebaseerd op het begrip investeringen, gecombineerd met het vervreemden van materiële vaste activa, evenals het stellen van zekerheden boven een bedrag van 0,5 procent van de veilingomzet.

In het voorstel is gekozen voor de FloraHolland-regeling, zij het dat de redactie op onderdelen is aangepast en de bepalingen op een logische en overzichtelijke plaats of in een logische en overzichtelijke volgorde zijn neergezet.

Vertegenwoordiging

In de huidige statuten van Bloemenveiling Aalsmeer zijn de voorzitter en secretaris gezamenlijk bevoegd de coöperatie te vertegenwoordigen tot een onbeperkt bedrag. Bij FloraHolland zijn de voorzitter en secretaris-penningmeester hiertoe ieder afzonderlijk bevoegd. Gekozen is voor de regeling waarbij een lid van het Dagelijks Bestuur gezamenlijk met een ander bestuurslid bevoegd is de coöperatie te vertegenwoordigen.

Maximale zittingsduur bestuursleden

Voorgesteld wordt de maximale zittingsduur voor gewone bestuursleden vast te stellen op twaalf jaar + (vier keer drie jaar). Dit komt overeen met de huidige praktijk bij beide veilingen. De + is de periode waarbij een bestuurder tussentijds aftreedt en een nieuwe bestuurder op het rooster diens plaats inneemt. Deze korte eerste periode wordt alsdan niet meegeteld.

De periode van de zittingsduur begint opnieuw te lopen als een bestuurslid, lid van het Dagelijks Bestuur wordt, en nogmaals indien hij/zij binnen het Dagelijks Bestuur van functie verwisselt.

Directie

Het Bestuur draagt de dagelijkse leiding van het bedrijf van de coöperatie op aan de Directie, bestaande uit een of meer directeuren. Deze directeuren worden door het Bestuur benoemd, geschorst en ontslagen, met dien verstande dat de algemeen directeur eindverantwoordelijk is voor het functioneren van de Directie. Om die reden zal benoeming, schorsing en ontslag van de overige directeuren uitsluitend kunnen geschieden op zijn voorstel. Bestuur en Directie hebben afgesproken dat er voor de onderlinge werkverhouding een Directie-instructie zal worden opgesteld.

Raad van Commissarissen

De vergadering van Regiovoorzitters krijgt de bevoegdheid namens de Algemene Ledenvergadering het aanbevelingsrecht voor de benoeming van nieuwe commissarissen uit te oefenen. Dit sluit aan bij de huidige praktijk van FloraHolland. Het geeft meer inhoud aan het recht van de Algemene Ledenvergadering om aanbevelingen te doen door deze bevoegdheid bij een kleine en representatieve groep te leggen. Voor de commissarissen wordt een maximale zittingsduur van negen jaar + voorgesteld (drie keer drie jaar). De + is de periode waarin een commissaris tussentijds aftreedt en een nieuwe commissaris op het rooster diens plaats inneemt. Deze korte eerste periode wordt alsdan niet meegeteld. De vergoeding van de leden van de Raad van Commissarissen zal door de vergadering van de Regiovoorzitters worden vastgesteld.

Regio's (voorheen: Kringen/Secties)

Zoals elders in dit fusierapport al is beschreven, worden de Secties en Kringen voortaan Regio's genoemd. Besloten is om de statutaire regeling van Bloemenveiling Aalsmeer inzake de Sectie-indeling die in het kader van internationaal lidmaatschap werd ingevoerd, over te nemen. Dit voorkomt dat de coöperatie onmiddellijk een nieuwe Regio met eenzelfde reglement als bij de bestaande grotere Regio's moet inrichten, als een klein aantal telers in afgelegen gebieden zich als lid inschrijft. Zolang een Regio uit minder dan vijftig leden bestaat, kan het Bestuur ook het Regiobestuur benoemen.

Stemrecht

Zoals bij iedere vereniging heeft ieder lid één stem. Bij beide coöperaties bestaat echter al enkele tientallen jaren een regeling waardoor leden extra stemmen kunnen krijgen.

Bij FloraHolland is dit altijd gebaseerd geweest op de omzet van het lid bij de coöperatie in het voorafgaande boekjaar, bij Bloemenveiling Aalsmeer is bij de invoering van het internationaal lidmaatschap gekozen voor een andere basis. Daar is het aantal extra stemmen gerelateerd aan de som van de opgebouwde ledenlening in de voorafgaande drie boekjaren.

Daarnaast verschillen de regelingen ook ten aanzien van de toekenning van extra stemmen aan leden. Het Aalsmeer-systeem is regressief. Dit betekent dat de 'stappen' waarmee extra stemmen verkregen kunnen worden steeds groter worden naarmate de omzet van het lid groter is. Er wordt gekozen voor het systeem van Bloemenveiling Aalsmeer. Om te voorkomen dat de zeggenschap te veel naar de grotere leden verschuift, is binnen het systeem van Bloemenveiling Aalsmeer een extra schijf gecreëerd waardoor de kleinere leden relatief meer stemmen krijgen.

Vaststelling tarieven

Bij de procedure die gevolgd wordt bij de vaststelling van de tarieven, bleek er een verschil te bestaan ten aanzien van de partij- en stapelwagenheffing. Bij Bloemenveiling Aalsmeer wordt de hoogte hiervan vastgesteld door het Bestuur, bij FloraHolland door de Algemene Ledenvergadering.

Gekozen is voor de volgende werkwijze:

- Algemene Ledenvergadering: contributie, provisie(s), partij- en stapelwagenheffing en liquiditeitsbijdrage;
- Bestuur: opslagen voor niet-leden, overige vergoedingen en heffingen, stapelwagenhuur;
- Directie: alle overige vergoedingen en heffingen, waartoe het Bestuur de Directie heeft gemachtigd (gedelegeerd).

Overgangsregeling tarieven

Door de fusie zullen de huidige coöperaties Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland ophouden te bestaan. De nieuwe coöperatie zal vanaf de eerste veildag contributie, provisies, heffingen en liquiditeitsbijdrage in rekening willen brengen aan de aanvoerders. De hoogte hiervan dient vastgesteld te worden door de Algemene Ledenvergadering. Aangezien de nieuwe coöperatie er in 2007 nog niet is zal - afhankelijk van de situatie - één van de onderstaande overgangsbepalingen opgenomen worden:

- het integrale tarievenvoorstel voor 2008 (contributie, provisies, heffingen en liquiditeitsbijdrage) zal worden voorgelegd aan bestaande Algemene Ledenvergaderingen van respectievelijk Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland die in december 2007 in vergadering bijeenkomen. Mochten beide vergaderingen hiermee instemmen, dan zijn dat de tarieven voor FloraHolland vanaf 1 januari 2008;
- in het geval één van beide (of beide) vergaderingen hier niet mee instemt, zal het nieuwe Bestuur op 2 januari 2008 een voorlopig tarievenbesluit nemen dat nog dezelfde maand ter bekrachtiging moet worden voorgelegd aan de Algemene Ledenvergadering, die daartoe in een buitengewone vergadering bijeengeroepen wordt.

Financiële bepalingen

Liquiditeitsbijdrage

Beide coöperaties hebben in hun statuten een bepaling opgenomen die hen de mogelijkheid geeft een liquiditeitsbijdrage te heffen. Bloemenveiling Aalsmeer maakt sinds jaar en dag daadwerkelijk gebruik van deze optie, FloraHolland niet.

De besturen hebben hierover gesproken en geconcludeerd dat het goed is de bepaling te handhaven, maar dan wel met de aantekening dat deze dient ter dekking van een eventueel tekort van de coöperatie over het boekjaar waarin de bijdrage wordt geheven. Ook is besloten om de bestendige praktijk van Bloemenveiling Aalsmeer over te nemen. Die houdt in dat steeds van jaar tot jaar besloten wordt wat er met de op deze basis ingehouden gelden dient te gebeuren: bijschrijving op de ledenlening of verliesdelging.

Voor de leden van het huidige FloraHolland betekent dit dat de inhouding van deze gelden dus niet direct leidt tot bijschrijving daarvan op de ledenrekening van de leden, zoals thans wel het geval is.

Ledenlening

De bepaling van FloraHolland op het gebied van de ledenlening is een stuk uitgebreider dan die van Bloemenveiling Aalsmeer. Dit verschil zit vooral in de regeling met betrekking tot de aflossing. Allereerst staat

bij FloraHolland in de statuten dat de bijgeschreven bedragen steeds na verloop van zeven jaar zullen worden afgelost. Bij Bloemenveiling Aalsmeer staat dat de lening tijdens het lidmaatschap niet opeisbaar is, maar dat de Algemene Ledenvergadering hiervan mag afwijken, waarbij in de praktijk een termijn van negen jaar wordt aangehouden. In de voorgestelde statuten is een looptijd opgenomen van acht jaar.

Daarnaast zitten er in de bepaling van FloraHolland diverse uitzonderingen op de reguliere aflossingstermijn. Zo staat er dat de vordering tijdens het lidmaatschap opeisbaar wordt op de dag dat het lid 65 jaar wordt, terwijl hij bovendien vanaf die dag ook niet meer hoeft deel te nemen. Deze bepaling wordt geschrapt, aangezien er geen goede argumenten zijn om dit onderscheid te maken. Daarnaast staan er in de huidige bepaling van FloraHolland diverse uitzonderingen op de aflossingstermijn na beëindiging van het lidmaatschap, zoals het bereiken van de zestigjarige leeftijd. Deze worden ook geschrapt.

In plaats daarvan is gekozen voor een combinatie van de reguliere aflossingstermijnen van beide coöperaties. Dit betekent dat degene wiens lidmaatschap is beëindigd, de eerste drie jaar steeds een jaarlaag krijgt uitgekeerd en daarna het resterende saldo. Uitzondering hierop zijn het bereiken van de 65-jarige leeftijd en het overlijden van het lid. In die gevallen komt het restantsaldo in zijn geheel vrij te vallen, zij het dat dit pas geschiedt drie maanden na vaststelling van de jaarrekening van het boekjaar waarin die leeftijd werd bereikt en/of waarin het (oud)lid kwam te overlijden.

Ten slotte zal de nieuwe fusiecombinatie FloraHolland een rente vergoeden tegen een marktconform tarief. Bij Bloemenveiling Aalsmeer was dit al het geval, bij FloraHolland niet.

Overgangsregeling ledenlening

Aangezien er zowel voor de leden van Bloemenveiling Aalsmeer als voor die van FloraHolland een wijziging optreedt in de looptijd, is bekeken hoe dit het best opgelost kan worden. Gekozen is voor de methode waarbij bestaande rechten worden gerespecteerd en nieuwe worden opgebouwd.

Dit betekent dat de bestaande saldi nog volgens de huidige regelingen zullen worden afgelost, maar dat de bijschrijvingen vanaf fusiedatum volgens het nieuwe systeem vrij komen te vallen.

Per saldo heeft dit tot gevolg dat de FloraHolland-leden over acht jaar één keer geen terugstorting krijgen, en dat de leden van Bloemenveiling Aalsmeer over negen jaar één keer een dubbele storting krijgen, namelijk de laatste oude jaarlaag en de eerste nieuwe jaarlaag. Een en ander is in een overgangsbepaling vastgelegd.

Daarnaast is er een overgangsbepaling gewenst voor de samenvoeging van het saldo van een aantal leden op hun ledenlening en het saldo op hun aanvoerderslening. Dit betreft uitsluitend de leden die als gastzender op de andere veiling hebben geveild.

Participatiereserve

Het voorstel is om de looptijd van de participatiereserve te zetten op twintig jaar. Uitbetaling wordt – net zoals nu – gebaseerd op een jaarlagensysteem. Dit betekent voor de leden van FloraHolland geen wijziging en voor de leden van Bloemenveiling Aalsmeer dat uitbetaling van iedere jaarlaag in plaats van in het zestiende jaar pas in het 21ste jaar na bijschrijving zal plaatsvinden. Hierbij worden de volgende mogelijkheden tot vervroegde betaalbaarstelling voorgesteld.

Tijdens het lidmaatschap:

drie maanden nadat de jaarrekening over het boekjaar waarin het lid (natuurlijk persoon) de 65-jarige leeftijd bereikte, is vastgesteld.

Na einde lidmaatschap:

- drie maanden nadat de jaarrekening over het boekjaar waarin het oud-lid failliet is verklaard, is overleden (natuurlijk persoon) of de 65-jarige leeftijd bereikte (natuurlijk persoon), is vastgesteld;

- drie maanden nadat de jaarrekening over het tiende boekjaar na beëindiging van het lidmaatschap is vastgesteld.

Ten slotte zal in de nieuwe statuten worden opgenomen dat het Bestuur om doelmatigheidsredenen kan besluiten kleine saldi (minder dan € 2500) vervroegd betaalbaar te stellen, en dat betaalbaar gestelde, maar niet opgevraagde, saldi na tien jaar komen te vervallen aan de coöperatie.

Van belang is te melden dat, anders dan bij de ledenlening, er bij de participatiereserve voor is gekozen de nieuwe regeling direct van kracht te laten zijn. Dit betekent dat de leden van Bloemenveiling Aalsmeer gedurende de eerste vijf jaar geen uitkering krijgen. Daarna lopen ze weer gewoon mee in het systeem.

Exploitatiesaldo

Met de fusie willen de besturen ook graag komen tot een vereenvoudiging van de statuten door de eventuele winst (exploitatie-overschot) die resteert nadat de liquiditeitsbijdrage op de ledenlening is bijgeschreven, als volgt te bestemmen: eerst een toevoeging aan de algemene reserve, dan een toevoeging aan de participatierekeringen en vervolgens een uitkering aan de leden door overmaking van een bedrag dan wel door een vergoeding over het saldo op de participatierekening. Dit alles op voorstel van het Bestuur, goedgekeurd door de Algemene Ledenvergadering. De uitkering aan de leden wordt gerelateerd aan de door hen betaalde provisie. Dit betekent voor de leden van FloraHolland een wijziging omdat dit nu gerelateerd is aan de behaalde omzet. De keuze voor het Aalsmeer-systeem is welbewust gemaakt, gezien de steeds groter wordende differentiatie in tarieven (kloktarief, service- en basistarief van de bemiddelingsorganisatie). Ter dekking van een verlies (exploitatietekort) in enig boekjaar, kan het Bestuur aan de Algemene Ledenvergadering voorstellen dit verlies ten laste te brengen van de ingehouden liquiditeitsbijdrage, de algemene reserve en/of de participatiereserve.

10. Fusieprocedure

Een belangrijke randvoorwaarde voor een geslaagde fusie is een zorgvuldige fusieprocedure. De fusieprocedure valt uiteen in twee onderdelen: het communicatietraject en het besluitvormingstraject.

Communicatie

Na de aankondiging van de fusie is regelmatig en op verschillende manieren gecommuniceerd met diverse doelgroepen. Met de leden is gecommuniceerd in de Kring- en Sectiebijeenkomsten en tijdens bedrijfsbezoeken. Met de handel is er overleg geweest in diverse organen zoals de Commissies van de Handel. Intern is door middel van bijeenkomsten met medewerkers, hoger en middenkader aandacht geschonken aan het fusieproces en aan cultuur- en organisatieaspecten. Verder verschijnen er frequent speciale fusienieuwsbrieven (in vier talen) en is er intern continu aandacht via intranet en extern via www.floraholland.nl en www.aalsmeer.com. Ten slotte krijgt de fusie ook regelmatig aandacht in de personeels- en ledenbladen van beide veilingorganisaties.

Het fusievoorstel, beschreven in dit rapport, is in het voorjaar van 2007 in concept verspreid onder de leden en stakeholders van de fusiecombinatie. Vervolgens hebben diverse informatiebijeenkomsten met de in- en externe achterban plaatsgevonden en zijn naar aanleiding hiervan nog wijzigingen doorgevoerd.

Het uiteindelijke fusierapport, dat nu voor u ligt, vormt de basis waarop de leden in de Buitengewone Algemene Ledenvergaderingen van Bloemenveiling Aalsmeer en FloraHolland hun stem zullen uitbrengen. Deze vergaderingen vinden plaats op 19 september 2007 in respectievelijk Aalsmeer en Naaldwijk.

Risico's

De risico's van de fusie, zowel in- als extern, zijn in kaart gebracht en voldoende onderkend.

Besluitvorming

NMa

Voor de totstandkoming van de nieuwe fusiecombinatie FloraHolland is een aantal besluiten vereist en dient aan een aantal wettelijke voorschriften te worden voldaan. Nadat de veilingen op 26 oktober 2006 het voornemen tot fusie kenbaar hadden gemaakt, is gestart met het voorbereiden van de melding. Die is op 22 december 2006 ingediend. De voorgeschreven termijn van vier weken is verlengd, en de NMa heeft uiteindelijk op 19 februari 2007 besloten dat er een vergunning is vereist. Deze is op 2 april 2007 aangevraagd. Op 21 augustus jl. heeft de NMa vergunning verleend aan fusiecombinatie FloraHolland. De NMa maakte zich eerder zorgen over de concurrentie na deze voorgenomen fusie omdat er een economische machtspositie wat betreft bloemenveilingen in Nederland zou kunnen ontstaan. Na diepgaand onderzoek constateert de toezichthouder echter dat er geen economische machtspositie ontstaat of wordt versterkt die negatieve gevolgen heeft voor de concurrentie. Naast de nieuw te vormen veilingorganisatie blijven voor telers en inkopers van bloemen en planten voldoende reële alternatieve kanalen in binnen- en buitenland over, aldus de NMa.

Medezeggenschap

Naast de leden is in de besluitvormingsprocedure ook een plek ingeruimd voor de medezeggenschap van medewerkers. Dat zijn de Ondernemingsraad bij Bloemenveiling Aalsmeer en de Centrale Ondernemingsraad bij FloraHolland. De OR van Bloemenveiling Aalsmeer en de COR van FloraHolland is gevraagd om op hoofdlijnen advies te geven over het fusierapport dat eerder is uitgegeven. De raad van Bloemenveiling Aalsmeer heeft geadviseerd door te gaan met het uitwerken van de plannen. De raden zullen de uitwerking van de plannen zorgvuldig beoordelen en toetsen aan de door hen aangegeven aandachtspunten. Het fusie- en organisatieplan wordt binnenkort ter advisering voorgelegd aan de raden en het Sociaal Plan wordt met de vakbonden besproken. De verwachting is dat de raden voor de Buitengewone Algemene Ledenvergadering van 19 september a.s. een advies geven ten aanzien van het definitieve fusierapport.

Handelsregister

Het fusievoorstel bestaat uit een aantal wettelijk voorgeschreven onderdelen. De belangrijkste onderdelen zijn opgenomen in dit fusierapport. Dat zijn: de redenen voor de fusie met een uiteenzetting over de verwachte gevolgen voor de werkzaamheden, een toelichting uit juridisch, economisch en sociaal oogpunt, de voornemens over voortzetting of beëindiging van werkzaamheden en de statuten van de nieuwe coöperatie. In feite is dit fusierapport de uitkomst van alle voorbereidende werkzaamheden die tot op heden hebben plaatsgevonden.

Het volledige fusievoorstel (inclusief dit fusierapport) dient ten minste een maand ter inzage te hebben gelegen in het handelsregister en ten kantore van beide fusierende partijen, alvorens het besluit tot fusie genomen kan worden. Dit is gebeurd.

Sociaal-Economische Raad

Uit het fusievoorstel moet blijken dat de verenigingen van werknemers voldoende zijn geïnformeerd en tijdig genoeg betrokken zijn geweest om hun mening daarover te vormen en die kenbaar te maken. Om dit proces goed te borgen, dient hiervan melding bij de Sociaal Economische Raad (SER) te hebben plaatsgevonden. Dit is gebeurd. Deze aspecten zijn bij beide directies voldoende in beeld.

Het spreekt voor zich dat over de fusie en eventuele gevolgen is gesproken met de vakbonden en de ondernemingsraden.

Algemene Ledenvergadering

De beide coöperaties houden op 19 september 2007 een Buitengewone Algemene Ledenvergadering waarin het fusievoorstel zoals in dit rapport beschreven ter goedkeuring wordt voorgelegd aan de leden.

Zou in een van de twee Buitengewone Algemene Ledenvergaderingen op 19 september 2007 of in beide de vereiste tweederde meerderheid van de ter vergadering uitgebrachte geldige stemmen niet worden gehaald, dan kan de fusie geen doorgang vinden. In dit fusierapport is niet voorzien in een scenario voor de situatie die dan ontstaat. Het is dan aan de beide besturen om te bepalen wat er moet gebeuren.

Uitgaande van een positief besluit van beide Buitengewone Algemene Ledenvergaderingen, dient de fusie binnen zes maanden 'na aankondiging van de nederlegging van het fusievoorstel' bekrachtigd te worden. Dit geschiedt bij notariële akte. De planning is dat dit op 31 december 2007 zal plaatsvinden bij de notaris, aangezien de fusie met ingang van de daaropvolgende dag van kracht wordt, en dat is 1 januari 2008.

Bijlage 1. Financiën

Balans per 31 december 2006

FloraHolland

Na verwerking voorstel resultaatbestemming

ACTIVA (x € 1000)	2006	2005	PASSIVA (x € 1000)	2006	2005
Vaste activa			Eigen vermogen		
<i>Materiële vaste activa:</i>			- kapitaalreserve	771	771
- bedrijfsgebouwen en terreinen	312.930	314.404	- algemene reserve	60.338	58.386
- installaties en inventaris	56.747	57.999	- participatiereserve	33.653	30.460
- bedrijfsmiddelen in uitvoering	62.369	61.705	- herwaarderingsreserve	14.264	13.608
	432.046	434.108		109.026	103.225
			Voorzieningen		
			- pensioenverplichtingen	24.849	25.249
<i>Financiële vaste activa</i>	34.624	32.587	- vervroegde uittreding personeel/vroegpensioen	505	601
			- overige voorzieningen	5.105	2.360
				30.459	28.210
Totaal vaste activa	466.670	466.695	Langlopende schulden		
			- ledenlening *	89.466	86.370
Vlottende activa			- vrijwillige ledenlening *	5.552	5.473
<i>Voorraden</i>	12.148	12.476	- aanvoordersleningen *	17.833	15.496
			- leningen banken *	4.250	8.500
<i>Vorderingen:</i>			- langlopende bankleningen	79.021	67.593
- handelsdebiteuren	26.415	22.242		196.122	183.432
- vordering op groepsmaatschappijen	23.456	13.401	Kortlopende schulden		
- omzetbelasting	1.774	2.534	- kredietinstellingen incl. aflossingsverplichtingen	84.422	89.897
- latente vennootschapsbelasting	3.792	4.640	- crediteuren aanvoorders	38.011	35.880
			- overige crediteuren	15.322	13.588
- overige vorderingen en overlopende activa	14.936	6.304	- statiegeldverplichtingen	874	814
	70.373	49.121	- belastingen en premies sociale verzekeringen	3.959	4.077
			- overige schulden	61.748	56.558
<i>Liquide middelen</i>	3.400	1.914	- overlopende passiva	12.648	14.525
				216.984	215.339
Totaal vlottende activa	85.921	63.511			
			Totaal	552.591	530.206
Totaal	552.591	530.206			

*) Achtergesteld

Balans per 31 december 2006

Bloemenveiling Aalsmeer

Voor verwerking voorstel resultaatbestemming

ACTIVA (x € 1000)	2006	2005	PASSIVA (x € 1000)	2006	2005
Vaste activa			Eigen vermogen		
<i>Materiële vaste activa:</i>			- Reservefonds	27.910	24.173
- bedrijfsgebouwen en terreinen	249.679	242.305	- Reservefonds ex artikel 28a	1.864	1.864
- machines en installaties	80.082	80.530	- participatiereserve	25.616	26.045
- andere vaste bedrijfsmiddelen	28.913	25.574	- herwaarderingsreserve	441	441
- bedrijfsmiddelen in uitvoering	17.336	13.881	- wettelijke reserve deelnemingen	702	593
	376.010	362.290	- resultaat boekjaar	5.625	5.873
				62.158	58.989
<i>Financiële vaste activa</i>			Achtergesteld vreemd vermogen		
- deelnemingen in groepsmaatschappijen	4.538	3.803	- ledenlening	78.327	74.828
- vorderingen op groepsmaatschappijen	1.470	1.764	- liquiditeitsbijdrage	13.248	12.220
- andere deelnemingen	1.112	1.004	- vrijwillige (leden) lening	4.400	
- vorderingen op deelnemingen	720	676	- leningen niet-leden	13.341	12.395
- overige vorderingen	9.754	14.019		109.316	99.443
	17.594	21.266			
Totaal vaste activa	393.604	383.556	Voorzieningen	40.240	34.468
<i>Vlottende activa</i>			Langlopende schulden		
<i>Vorderingen:</i>			- schulden aan kredietinstellingen	79.742	80.624
- handelsdebiteuren	12.980	13.064	- overige langlopende schulden	33.955	32.078
- statiegelddebiteuren	9.148	10.182		113.697	112.702
- vordering op groepsmaatschappijen	348	201	Kortlopende schulden		
- overige vorderingen en overlopende activa	4.489	4.478	- schulden aan leden/niet-leden	33.090	42.186
	26.965	27.925	- schulden aan kredietinstellingen	19.261	22.954
<i>Liquide middelen</i>	292	177	- handelscrediteuren	15.954	13.461
			- belastingen en premies sociale verzekeringen	2.210	1.556
Totaal vlottende activa	27.257	28.102	- overige schulden en overlopende passiva	24.935	25.899
				95.450	106.056
Totaal	420.861	411.658	Totaal	420.861	411.658

Balans per 31 december 2006

Fusiecombinatie FloraHolland

Na verwerking voorstel resultaatbestemming

ACTIVA (x € 1000)	2006	2005	PASSIVA (x € 1000)	2006	2005
Vaste activa			Eigen vermogen		
<i>Materiële vaste activa:</i>			- algemene reserve	94.238	88.974
- bedrijfsgebouwen en terreinen	562.609	556.709	- participatiereserve	61.539	58.598
- machines installaties en inventaris	165.742	164.103	- herwaarderingsreserve	15.407	14.642
- bedrijfsmiddelen in uitvoering	79.705	75.586		171.184	162.214
	808.056	796.398	Voorzieningen	70.699	62.678
<i>Financiële vaste activa</i>	52.218	53.853	Langlopende schulden		
Totaal vaste activa	860.274	850.251	- ledenlening *	181.041	173.418
Vlottende activa			- vrijwillige ledenlening *	9.952	5.473
<i>Vorraden</i>	21.296	22.658	- aanvoordersleningen *	31.174	27.891
<i>Vorderingen:</i>			- leningen banken *	4.250	8.500
- handelsdebiteuren	39.395	35.306	- langlopende bankleningen	158.763	148.217
- vordering op groepsmaatschappijen	23.804	13.602		385.180	363.499
- overige vorderingen en overlopende activa	24.991	17.956	Kortlopende schulden		
	88.190	66.864	- kredietinstellingen incl. aflossingsverplichtingen	103.683	112.851
<i>Liquide middelen</i>	3.692	2.091	- crediteuren aanvoorders	71.101	78.066
Totaal vlottende activa	113.178	91.613	- overige crediteuren	32.150	27.863
Totaal	973.452	941.864	- belastingen en premies sociale verzekeringen	6.169	5.633
			- overige schulden en overlopende passiva	133.286	129.060
			Totaal	973.452	941.864

*) Achtergesteld

Winst- en verliesrekening 2006

FloraHolland

(x € 1000)	2006	2005
Bedrijfsbaten		
-veilingprovisie	56.614	63.188
-contributie en verenigingsbijdragen	8.990	7.386
-partijheffing	20.744	20.562
-stapelwagenheffing	24.468	24.698
-opbrengst emballage	27.133	26.819
-huuropbrengst rolcontainers	14.445	14.147
-huuropbrengst onroerend goed	26.043	26.234
-servicekosten kopers	12.904	12.084
-overige baten veilingbedrijf	20.965	17.857
	212.306	212.975
Bedrijfslasten		
-salarissen	83.078	81.036
-sociale lasten	9.705	10.769
-pensioen- en VUT-lasten	8.285	7.825
-afschrijvingen	34.120	35.612
-overige waardeveranderingen vaste activa	-	717-
-bijzondere lasten	1.905	-
-overige bedrijfskosten	54.655	55.924
	191.748	190.449
Bedrijfsresultaat	20.558	22.526
-rentelasten	14.090-	16.850-
-rentebaten	1.058	1.468
	13.032-	15.382-
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belasting	7.526	7.144
-belastingen op resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	2.582-	2.221-
-resultaat deelnemingen	1.293	509
	6.237	5.432
Resultaat na belastingen	6.237	5.432

Winst- en verliesrekening 2006

Bloemenveiling Aalsmeer

(x € 1000)	2006	2005
Bedrijfsbaten		
-provisie leden en niet-leden	43.815	45.665
-heffingen aanvoerders/kopers	50.405	50.652
-contributies en inschrijfgelden	5.698	5.164
-emballage	21.691	21.575
-huuropbrengst onroerend goed	25.103	24.261
-stapelwagenhuren	13.110	13.690
-overige baten	6.715	6.156
	166.537	167.163
Bedrijfslasten		
-lonen, salarissen en personeel derden	67.029	63.233
-sociale en pensioenlasten	13.146	13.049
-overige bedrijfslasten	40.315	38.959
-afschrijvingen materiële vaste activa	29.290	29.353
-bijzondere lasten	3.069	3.845
	152.849	148.439
Bedrijfsresultaat	13.688	18.724
Financiële baten en lasten		
-rentelasten en soortgelijke kosten	8.867	10.662
-rentebaten en soortgelijke opbrengsten	352	449
	8.515	10.213
Resultaat voor belasting	5.173	8.511
-vennootschapsbelasting	326	2.966
-resultaat deelnemingen	778	328
Resultaat na belastingen	5.625	5.873

Winst- en verliesrekening 2006

Fusiecombinatie FloraHolland

(x € 1000)	2006	2005
Bedrijfsbaten		
-provisie leden en niet-leden	100.429	108.853
-heffingen aanvoerders/kopers	95.617	95.912
-contributies en inschrijfgelden	14.688	12.550
-emballage	48.824	48.394
-huuropbrengst onroerend goed	51.146	50.495
-stapelwagenhuren	27.555	27.837
-overige baten	40.584	36.097
	378.843	380.138
Bedrijfslasten		
-lonen, salarissen en personeel derden	150.107	144.269
-sociale en pensioenlasten	31.136	31.643
-overige bedrijfslasten	94.970	94.883
-afschrijvingen materiële vaste activa	63.410	64.248
-bijzondere lasten	4.974	3.845
	344.597	338.888
Bedrijfsresultaat	34.246	41.250
Financiële baten en lasten		
-rentelasten en soortgelijke kosten	22.957	27.512
-rentebaten en soortgelijke opbrengsten	1.410	1.917
	21.547	25.595
Resultaat voor belasting	12.699	15.655
-vennootschapsbelasting	2.908	5.187
-resultaat deelnemingen	2.071	837
Resultaat na belastingen	11.862	11.305

