

Die Produzenten von Obst und Gemüse in Barendrecht haben sich zu einer Genossenschaft zusammengeschlossen und sind gemeinsam inzwischen der größte Exporteur ihrer Branche für Deutschland.

The Greenery

Zusammen stark

„Bei uns ist immer Saison.“ So umschreibt Philip Smits, der geschäftsführende Direktor der Produktionsgenossenschaft The Greenery in Barendrecht, die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens. Das ganze Jahr über bietet der Betrieb Obst, Gemüse und Pilze. Gurken, Paprika, Tomaten und Blumenkohl kommen während der Saison in der Heimat von den angeschlossenen Erzeugern. Zur übrigen Zeit und sofern es sich um Produkte handelt, die nicht in den heimischen Breiten wachsen,

individuell auf die Bedürfnisse der Auftraggeber ausgerichtet entwickelt das Unternehmen Programme, so dass die Produkte das ganze Jahr über in der gewünschten, immer gleich hohen Qualität zur Verfügung stehen. Ein Beispiel dafür ist ein „Tomatenprogramm“ für eine große Supermarktkette in den Benelux-Ländern. „Wir haben intensiv Kontakt mit den Saatgutherstellern, den Züchtern und den Kunden.“ Damit können Philip Smits und sein Team schnell



Die Erzeugergenossenschaft ist heute auch größter Obst- und Gemüseimporteur des Landes

importiert The Greenery die Ware von Produzenten, die einem weitverzweigten Netzwerk angehören. In den Niederlanden hat sich der Betrieb zum größten Importeur von Obst und Gemüse entwickelt.

und doch fundiert auf Trends reagieren und sogar Trends setzen, weil sie die Bedürfnisse exakt kennen. „Wir haben als erste die Snacktomaten und Snackgurken eingeführt.“ Außerdem bietet The



Philip R.J. Smits (60) ist Ingenieur. Parallel zu seiner Tätigkeit als studentische Hilfskraft gründete er ein Konstruktionsbüro. An seinen Militärdienst schloss er eine internationale Wirtschaftsausbildung an der Insead Business School Fontainebleau an. Dann war er 15 Jahre als Manager tätig und ebenfalls in verschiedenen Verwaltungsräten. Er ist verheiratet und hat zwei Söhne.

Greenery das Konzept „Vitapauze“ für „mehr Vitamine in der Schule“ an. Eltern von Schüler der teilnehmenden Schulen können dreimal pro Woche über eine Internetseite eingeben, was die Kinder essen möchten. Die Bestellung wird fertig verpackt und mit dem Namen des Kindes ausgeliefert.

Gut strukturiert

Dach des gesamten Unternehmens ist eine Holding. Unter der Genossenschaft von insgesamt rund 1000 Züchtern befindet sich eine Holding mit zwei Tochterunternehmen: The Greenery und das Verkaufsbüro Coforta Verkoop. Die Züchter sind die Eigner der Muttergesellschaft und der angeschlossenen Betriebe. Philip Smits ist von dieser Konstruktion überzeugt: „In unserer Branche müssen wir die

„Wir stellen wirklich alle Abläufe bei uns auf den Prüfstand – und dabei bauen wir sehr auf unser Team.“

Kräfte der Produzenten bündeln.“ Natürlich seien die Entscheidungsprozesse etwas umfangreicher als bei einem Ein-Mann-Unternehmen, räumt Philip Smits ein, und doch: „Trotz aller Mitbestimmung

sind wir ein schlagkräftiges Unternehmen.“ Alles sei eine Frage der Kommunikation, erklärt der Direktor. „Bei Beschlüssen sehr großer finanzieller Tragweite brauchen wir manchmal nicht mehr als 5 Minuten.“ Wichtig sei, dass die Mitglieder, also die Züchter, zufrieden sind. „Unser Ziel ist es, den Mitgliedern den Zugang zum Markt zu eröffnen“, betont Philip Smits.

Gut aufgestellt

„Gemeinsam, also durch uns, sind unsere Mitglieder stark.“ So können Investitionen in den Bereichen Logistik oder Marketing getätigt werden, die für jeden allein zu groß wären, aber insgesamt für

„Wir haben täglich Kontakt mit den Saatgutherstellern, den Züchtern und den Kunden.“

einen gesteigerten Umsatz sorgen. 70 Prozent des gesamten Angebots geht in den Export, zum größten Anteil nach Deutschland, außerdem nach England, Frankreich, Russland, Skandinavien, Osteuropa sowie in Kanada, den USA und dem Mittleren Osten. Abnehmer sind Großhändler, die Industrie und der Lebensmitteleinzelhandel, in Deutschland zum Beispiel Aldi, Lidl, Edeka und Kaufland. Sie erhalten die Ware fix und fertig angeliefert, nach Kundenwunsch verpackt und mit Labels versehen.

Gute Qualität

„Alle Betriebe, von denen wir Ware beziehen, arbeiten nach dem Standard der GlobalGAP“, unterstreicht Philip Smits. Außerdem unterscheidet er zwischen gesetzlichen und kundenspezifischen Qualitätsanforderungen. „Die gesetzlichen Vorgaben garantieren schon hohe Güte, aber wenn der Kunde eine höhere Qualität wünscht, können wir selbstverständlich auch diese garantieren.“ Das realisiert The Greenery durch häufige und intensive Stichproben. „Innerhalb von sechs Jahren haben wir rund 27.000 Proben gezogen.“ Das Unternehmen hat noch einen weiteren Vorsprung in der Branche. „Wir fassen

alle Qualitätswünsche in unserer Datenbank zusammen und können dadurch – trotz der Vielzahl unserer Kunden – jedem die geforderte Güte, ob gesetzlich oder höher, bieten.“ Das hat The Greenery den Spitzenplatz im Nachbarland eingebracht. „Wir sind in den Niederlanden der größte Exporteur für Obst und Gemüse für den deutschen Markt“, sagt Philip Smits mit Stolz.



Nachschub: Produkte der „Greenery“ landen so ziemlich auf jedem deutschen Tisch.

The Greenery ruht sich nicht auf dem bisherigen Erfolg aus, sondern hat sich als strategisches Ziel die „operational excellence“ auferlegt. Innerhalb dessen gibt es das Programm „fit for the future“, mit dem das Unternehmen die Logistikkosten bereits erheblich vermindern konnte. Jetzt in einem zweiten Schritt geht The Greenery daran, die Distributionszentren unter die Lupe zu nehmen und die Arbeitsprozesse zu optimieren. „Wir stellen wirklich alle Abläufe bei uns

„Wir haben als erste die Snacktomaten und Snackgurken eingeführt.“

auf den Prüfstand – und dabei bauen wir sehr auf unser Team,“ so Philip Smits. „Jeder Mitarbeiter ist angehalten, jeden Tag mitzudenken, wie er an seinem Arbeitsplatz

etwas besser machen kann als noch am Tag zuvor.“ Außerdem hat The Greenery noch die Abteilung Supply Chain Management. Sie optimiert den gesamten Beschaffungsprozess, das Zusammenspiel sämtlicher Faktoren, also von der Abholung der Ware vom Erzeuger über den Transport zwischen den Niederlassungen von The Greenery bis hin zur Auslieferung an die

Distributionszentren der Kunden. „Wir legen auf eine optimale Logistik besonderen Wert, weil

„Unser Ziel ist es, den Mitgliedern den Zugang zum Markt zu eröffnen.“

sie der Schlüssel zu frischen Produkten für unsere Auftraggeber ist“, fasst der Direktor Philip Smits die Strategie zusammen.

Daten und Fakten

Aktivität: Erzeugung von und Handel mit Obst und Gemüse

Sitz: Barendrecht

Gründungsjahr: 1997

Mitarbeiter: 2500 (davon 1700 Festangestellte)

Umsatz: 1,6 Milliarden Euro