

# FloraHolland bloeit volop!

Team- en talentontwikkeling op 's werelds grootste bloemenveiling



Deze allereerste  
veilklok stamt uit  
1905. Het prototype  
van toen is anno 2011  
gemoderniseerd tot  
een virtueel systeem,  
dat op een scherm  
wordt geprojecteerd.



Functie Manager commercie  
Bedrijf FloraHolland Naaldwijk

FloraHolland is al honderd jaar de spil in de internationale sierteeltsector. Er valt dus wat te vieren! FloraHolland groeide uit van een bedrijf met één 'baas' aan het roer tot een organisatie met diverse vestigingen en managers die zich steeds beter met elkaar verbinden.

Klokslag 11.00 uur, Flora Holland Naaldwijk. De veilinghal waar voor dag en dauw karren met bloemen af en aan rijden, is verlaten. De bedrijvigheid begint hier om 6.00 uur 's ochtends, wanneer bloemen en planten worden geveild en vanaf hier wereldwijd worden geëxporteerd. Alles draait daarbij om 'de klok'. Het dagelijks werk van Theo Aanhane, manager commercie, heeft veel te maken met dit symbolische instrument van de veiling. "Ik stuur de mensen aan die rond de klokken actief zijn, zoals veilmeeesters, klantenservice en accountmanagers.

Werken in de bloemen en planten werd me met de paplepel ingegoten, want mijn ouders hebben een kwekerij. Ik ging studeren aan de Landbouwwuniversiteit in Wageningen en kwam uiteindelijk op de veiling terecht."

### Verbinding

"De organisatie is de afgelopen jaren uitgegroeid van een bedrijf waarin één persoon de baas was en de rest actief op de werkvloer, tot een organisatie waarin onder meer directe verkoop en marketing een steeds grotere rol spelen. Daardoor is ook de manier ►

'Ik geloof dat onderlinge verbinding een meerwaarde oplevert'

# ‘We weten nu beter van elkaar wat we vinden en durven te bespreken wat anders zou moeten’

van samenwerken veranderd en worden er andere competenties van medewerkers gevraagd. Bureau Zuidema heeft ons geholpen om daarin verder te ontwikkelen. De verschillende afdelingen binnen Commercie hadden sterk de neiging om dat los van elkaar te doen. Op zich werkte het prima, maar toch wilde ik graag weten wat ons als team verbindt. Ik geloof namelijk dat onderlinge verbinding een meerwaarde oplevert. Als je bijvoorbeeld weet welke signalen er bij de klantenservice binnenkomen, kunnen anderen daar weer hun voordeel mee doen.”

## **Unieke werkwijze**

“Zo zaten we op een ochtend met Bureau Zuidema om tafel. Ik merkte dat ze niet zomaar de training komen geven, maar dat ze zich uitvoerig verdiepen in de probleemstelling. Op basis daarvan adviseerden zij ons de training talentontwikkeling, die in de praktijk anders verliep dan we van tevoren hadden besproken. De trainers kijken namelijk wat er tijdens de training gebeurt en passen daar het programma ter plekke op aan als dat nodig is. Het leverde ons uiteindelijk een beter resultaat op.”

## **Resultaat: meerjarenvisie**

“Het traject begon met het herkennen en benoemen van talenten. In de loop van die eerste dag hadden we een mooie verzameling, maar de vraag was: hoe kun je die talenten benutten? We hebben inmiddels een meerjarenvisie ontwikkeld, waarin staat beschreven wat we als afdeling Commercie Naaldwijk de komende jaren willen realiseren en hoe we de aanwezige talenten daarbij optimaal kunnen inzetten. We moesten de oplossing voor ons vraagstuk echt zelf bedenken. Vooral op de tweede dag zetten de trainers zichzelf op de achtergrond en bewaakten zij vanaf de zijlijn het proces, om ervoor te zorgen dat wij niet uit de bocht vlogen. Dat is echt de kracht van Zuidema.”

## **Eilandjes**

“In de managementlaag daarboven deed zich een vergelijkbaar probleem voor. Daar zaten managers die ieder vanuit hun eigen verantwoordelijkheid een jaarplan schreven. Het nietje was het enige dat hen verbond. Door de goede ervaringen met Zuidema, heb ik hen gevraagd om ook het ontwikkelen van dit team te begeleiden. Zij hebben ons door middel van



gesprekken geholpen om zaken bespreekbaar te maken en confrontaties aan te gaan. We weten nu beter van elkaar wat we vinden en durven te bespreken wat anders zou moeten. De ander toegang gunnen tot je eiland wordt daardoor minder bedreigend. En die ontwikkeling is simpelweg nodig, als je wilt dat 1+1+1 meer is dan drie.” ■

### Flora Feiten

- Aantal medewerkers: 4500
- Exportvestigingen: Aalsmeer, Rijnsburg en Naaldwijk
- Regionale vestigingen: Eelde en Bleiswijk
- Omzet FloraHolland: 4 miljard (waarvan 2,5 miljard via klokken en 1,5 miljard via directe verkoop tussen kweker en koper)
- Omzet FloraHolland Naaldwijk: 750 miljoen
- Bedrijfsvorm: coöperatie



*Tekst: Babette Tierie  
Fotografie: Mike Bink*