

De Nieuwe Band en de balans tussen idealisme en realiteit

De Nieuwe Band, een coöperatieve groothandel in biologische levensmiddelen in Marum (Groningen), kwam in 2006 in onverwachte financiële moeilijkheden. Bij de installatie van een nieuw voorraadbeheerprogramma ontstonden er problemen met het uitleveren van goederen en het gehele voorraadbeheer. Er kon daardoor niet altijd geleverd worden wat er door winkeliers besteld werd. Onder de kop 'Veel kleintjes maken een grote' is de Nieuwe Band destijds een campagne begonnen om kapitaal van buiten aan te trekken om de problemen het hoofd te bieden. Ook vereniging SamSam heeft daarin een bijdrage geleverd in de vorm van een krediet van € 30.000. In totaal is er ongeveer € 250.000 aan kleine leningen binnengekomen. De automatiseringsproblemen zijn inmiddels opgelost en we zijn met SamSam eens in het hoge noorden gaan kijken hoe de Nieuwe Band er op het moment verder voor staat. En dat blijkt helemaal niet zo slecht te zijn, vindt ook Allard ten Dam, samen met André Teeuwen directeur van de Nieuwe Band.



FOTO'S: BERNADETTE HAFKAMP

– Eugène Janssen

Bij de entree van het pand van de Nieuwe Band in het Groningse Marum, zijn de wanden van de balustrade boven de trap naar de kantine en kantoorruimtes behangen met een fototentoonstelling die de geschiedenis van het biologisch verdelcentrum toont. Van de schuur in Tolbert in het prille begin naar een bedrijfsverzamelgebouw in Leek tot een voormalige garage in Marum en de huidige locatie die in 1991 werd betrokken. Het komt allemaal langs. 'We zijn alleen halverwege de jaren negentig gestopt. We moeten de tentoonstelling eigenlijk updaten tot nu', vertelt Allard ten Dam die ons, SamSam bestuurslid Bernadette Hafkamp en ondergetekende, rondleidt.

De rondleiding was al eerder begonnen met een rondgang door het immense magazijn waar de vellingkasten uitpuilen van de producten die wachten op verzending naar de klanten, zo'n 650 in Nederland en België. 'Op maandag en dinsdag is het hier een drukte van belang. Dan gaan de meeste bestellingen naar hun bestemming', legt Allard uit. 'Vandaag (vrijdag EJ) is het wat dat betreft een stuk rustiger. Nu is het vooral zaak alles zo klaar te zetten dat de verzending zo efficiënt mogelijk gaat.'

Naast het magazijn en onder de grote maar sfeervolle kantoorruimte heeft de Nieuwe Band een eigen verpakkingsafdeling. Allard: 'We krijgen de spullen zelf in grote hoeveelheden binnen en maken daar weer kleinere hoeveelheden van. Dat maakt het voor de ontvangers makkelijker te hanteren en bovendien hebben we dan een extra kwaliteitscontrole.'

Beurtvaartschip

De Nieuwe Band is in 1983 begonnen als opvolger van de eenmanszaak Sutel Koffe wat zo veel betekent als 'beurtvaartschip', een schip dat verschillende producten aan klanten aanbiedt. Van de drie mensen waarmee werd begonnen, is het bedrijf uitgegroeid tot een organisatie met 65 medewerkers. 'En dat terwijl we ooit twaalf mensen al heel veel vonden. Ik had zelf toen zoiets van dan wordt het wel heel erg groot. Dan hou ik er mee op. Maar je ziet, ik loop hier nog steeds rond en met heel veel plezier.'

'Ooit vonden we twaalf medewerkers al heel veel'

'Er gaat niets boven Groningen' is de reclameleus van provincie en stad en volgens de vijftigjarige Allard is dat ook letterlijk zo. 'We zitten misschien niet erg centraal in het land, maar we zijn hier wel ooit begonnen en dat willen we niet verloochenen. Daarbij liggen de grondprijzen hier veel lager dan in het westen of midden van het land. Dat geldt voor zowel het pand van de Nieuwe Band zelf als voor die van de werknemers. De oost-wetselijke band Arnhem-Amsterdam is ons grootste afzetgebied, maar door efficiënt gebruik van onze vrachtwagen is dat voor ons qua kosten goed te behappen. En bovendien zijn we hier een grote werkgever, dus het is ook weer goed voor de lokale werkgelegenheid. Zelf vind ik het hier overigens heerlijk. Je hebt zoveel ruimte om te wandelen en fietsen. Kom daar maar eens om in Utrecht of Amsterdam.'

Allard was, voordat hij op het kantoor ging werken, tien jaar de vaste chauffeur van de Nieuwe Band. 'Ik



heb oorspronkelijk de opleiding tot bibliothecaris gedaan, maar heb die niet afgemaakt. Voor die studie ben ik wel vanuit Zwolle naar Groningen gegaan. Vanuit mijn interesse in biologische producten heb ik eerst bij natuurvoedingswinkel Moeder Aarde gewerkt en toen Sutel Koffe failliet ging, heb ik dat met een paar anderen doorgezet in de Nieuwe Band. Later heb ik mijn groot rijbewijs gehaald. Dat vond ik daarvoor altijd onzin, ik had niet eens een gewoon rijbewijs, maar ik heb in de tien jaar dat ik heb gereden altijd veel plezier beleefd aan het contact met de klanten. Het is nu wel eens jammer dat ik zoveel tijd op kantoor doorbreng. Het werk dat ik hier doe, waaronder de publiciteit, is echter ook weer erg leuk.'

'Het is sowieso door de jaren heen anders geworden bij de Nieuwe Band. In de eerste tijd werkten mensen hier vanuit hun idealen en werd er eigenlijk niet gekeken naar wat wie kon. Daar werd in ieder geval niet op geworven. Nu zoeken we juist mensen met bepaalde competenties of opleiding. Daarbij is het voor alle functies wel zeer wenselijk dat ze affiniteit hebben met biologische en Fair Trade producten, maar daar gaat het niet alleen meer om. In het magazijn werken we bijvoorbeeld ook met uitzendkrachten. Voor vacatures voor het kantoor en de verkoop werken we met advertenties, bijvoorbeeld via de Nationale Vacaturebank, of via via. We zijn in de afgelopen 25 jaar geprofessionaliseerd. En dat moet ook wel, anders waren we de problemen van 2006 nooit te boven gekomen.'

Problemen

De invoering van een nieuw voorraad beheer programma bracht de Nieuwe Band in dat jaar in grote problemen. 'Op 1 januari installeerden we een nieuw computerprogramma om beter inzicht

te krijgen in wat we op voorraad hebben. In dertig procent van de gevallen wanneer zo'n nieuw programma wordt geïnstalleerd gaat het mis, en bij ons ging het goed mis. We hadden de boel weliswaar getest, maar onwennigheid met het invoeren van de cijfers en met het hele programma zorgde ervoor dat er een groot verschil ontstond tussen wat we dachten op voorraad te hebben en wat er werkelijk was. Soms hadden we veel te veel van een bepaald product liggen en soms vrijwel niets, terwijl de inkopers daar wel op rekenden. Hierdoor liepen weer klanten weg. En door de algemene drukte hadden we ook geen tijd om alles met de hand te tellen. De uitlevermarge die in een ideale situatie de 100% benadert, zat op geven moment tegen de 80% terwijl veel van ons geld zat in spullen die we wel hadden liggen, maar op dat moment niet kwijt konden. Pas in 2007 kwamen we erachter hoe erg het was. Dat leverde ons een strop van zo'n € 200.000 op.'

De Nieuwe Band zat echter niet bij de pakken neer en zette de negatieve situatie op Cruyffiaanse wijze om in een voordeel. 'We hebben toen een pakket aan maatregelen in gang gezet om dit in de toekomst te voorkomen en de kosten zoveel mogelijk te drukken. Maar we hadden om de negatieve spiraal te doorbreken ook nieuw kapitaal nodig. Bij de bank hoefden we daarvoor niet aan te kloppen. We hebben toen de actie 'Veel kleintjes maken een grote' in gang gezet en zijn gaan werven onder vrienden, bekenden, particulieren en klanten. We zetten daarbij in op bedragen van € 2.000 tot € 10.000 per lening. Bovendien hebben we als medewerkers toen ook een deel van ons eigen geld in de Nieuwe Band gestoken. We hadden hier ondanks de scepsis die er ook leefde een goed gevoel bij en dat is ook uitgekomen.'



'Met het geld van SamSam hebben we rechtstreeks basmatirijst uit India geïmporteerd. Dat had anders niet gekund'

Basmatirijst

'Het was fantastisch om te merken dat zoveel mensen ons een warm hart toedragen en ons geld wilden lenen. Het leverde ook een hele mooie wisselwerking op. Niet alleen tussen ons en de klanten, maar ook tussen de klanten zelf. Inmiddels hebben we het programma op orde. Er zijn bijvoorbeeld zekerheden ingebouwd dat getallen die worden ingevoerd die afwijken van wat er normaal wordt ingevoerd, een extra check krijgen. Daarnaast hebben we de aflossingen van de verschillende leningen in de jaarlijkse berekeningen meegenomen, waardoor die voorspoedig loopt. We hebben een deel van het geld dat we binnengekregen gebruikt om in nieuwe producten te investeren. Zo hebben we van het geld van SamSam rechtstreeks basmatirijst uit India geïmporteerd. We hadden dat anders niet kunnen voorschieten.'

De succesvolle campagne leverde de Nieuwe Band ook intern veel energie op. 'Het was fijn om te merken dat we worden gedragen. Dat wat wij doen nu door mensen wordt gewaardeerd. In het verleden ging dat namelijk niet altijd even goed. We balanceren sinds onze oprichting tussen ideële uitgangspunten en wat we als bedrijf moeten doen om zo goed mogelijk te functioneren. Zo moeten we af en toe producten afstoten die niet goed lopen. En we hebben nu eenmaal te maken met normale economische wetmatigheden of we het leuk vinden of niet. Vaak staat de kostprijs vast. Daarbij kost elke levering geld. We kunnen nu eenmaal niet iedereen te vriend houden. Soms vinden we zelf een product erg geslaagd en de producent erg sympathiek, maar wanneer we er te weinig van kunnen afzetten, saneren we het toch. We zijn ooit begonnen zonder winsttoogmerk, maar dat hebben we los moeten laten. Dat bleek niet meer mogelijk te zijn.

Het moest een financieel gezond bedrijf worden. We proberen in al onze beslissingen wel zo transparant mogelijk te zijn. Desondanks hebben we in de loop van de tijd aardig wat eelt op onze ziel gekregen, maar ook dat hoort erbij moet je maar denken.'

De Nieuwe Band, een coöperatie waarvan onder andere ongeveer eenderde van de medewerkers lid is, kijkt nu grootste de ellende achter de rug is, reikhalzend uit naar de toekomst. 'We zijn u aan het proberen om de Nieuwe Band gecertificeerd te krijgen als Fair Trade organisatie. Dat kunnen we dan op de producten zetten. Dat betekent wel dat we aan strenge eisen moeten voldoen, maar dat zal ons waarschijnlijk wel lukken. Daarbij willen we met de omzet groeien van een kleine dertien miljoen per jaar naar veertien miljoen. Een droom van mij is bovendien om ook eigen winkels te beginnen. Ik ben in de loop van de jaren bij verschillende hele inspirerende winkels in het land geweest en het lijkt mij prachtig om zelf winkels naar eigen inzicht te kunnen opzetten. Daar zal echter voorlopig nog niets van komen, maar nu de grootste problemen achter de rug hebben is het goed om weer eens te dromen van wat er allemaal mogelijk is. We zien een hoop kansen, maar hebben op dit moment nog niet voldoende middelen om daar ook in te kunnen investeren. We zijn echter op de goede weg en als we zo doorgaan komen we er volgens mij ook wel.' ■