

In gesprek met Roel ten Klei, scheidend bedrijfsleider

Stuurman van het Bijenhuis sinds 1989

Ton Thissen

In een vorig vraaggesprek met Roel ten Klei (zie Bijen 2004 pag. 180) ging het onder meer over het Bijenhuis als het min of meer enige aanspreekpunt in Nederland waar het bijen betreft. Maar ook gaf Roel de verschillende imkerorganisaties de algemene en persoonlijke boodschap mee de koppen nu eindelijk eens bij elkaar te steken, teneinde op een efficiënte wijze de Nederlandse imkerij in te richten, te exploiteren en vanuit het Bijenhuis te bedienen. Sinds 2006 is deze fusiewens in vervulling gegaan. We spreken nu van de NBV met ± 6.000 leden en met haar sinds januari 2007 vernieuwde maandblad Bijenhouden. Het heeft heel wat initiatieven gekost, waaraan ook onze geïnterviewde zijn bijdrage geleverd heeft. Hij was als het ware de constante factor tijdens zo langzamerhand vier voorzitterschappen van de vereniging. Ik veronderstel dat hij door die voorzitters nog wel eens geraadpleegd werd.

Geboren te Amsterdam (6-8-1944)

Gehuwd met Anke (twee kinderen, vier kleinkinderen)

Werkkringen: Koopvaardij en Marine;

Vertegenwoordiger bij Duyvis;

Vertegenwoordiger/districtmanager bij Blikman & Sartorius (kantoormeubels - adresseermachines);

Eigen markthandelbedrijf (noten en zuidvruchten);

Vanaf 1989 bedrijfsleider van het Bijenhuis.

Vanuit de tweede lijn

“Ik was en ben per slot nog steeds ook gewoon een lid van de toenmalige VBBN, thans NBV, sinds ik als markthandelaar in noten en zuidvruchten ook bezig ging met honing uit de eigen bijenstand. Daarvoor had ik de beginnerscursus gevolgd aan het Bijenhuis. Als bedrijfsleider kwam ik natuurlijk dichter bij het vuur te zitten. Dat beviel me wel, want ik houd ervan vanuit de tweede lijn te opereren. Initiatieven te bedenken, die gevraagd en ongevraagd te etaleren bij o.a. het bestuur en die vervolgens uit te werken als me dat gevraagd werd. En dat ging niet zozeer om de eer van de prestatie dan wel om ermee een beoogd doel te bereiken. Zo heb ik ook mijn bijdrage aan de ook door mij gewenste fusie geleverd. En omdat nieuwe tijden nieuwe aanpassingen vergen, heb ik de automatisering van de Vereniging en de afdeling Handel ter hand genomen. Ik houd namelijk veel van apparatuur die voor mij werkt”.

Personeel

Roel: “Waar het ging om het aantrekken van personeel heb ik van het bestuur altijd de vrije hand gekregen. Maar het merendeel van het huidige personeel trof ik al bij mijn aantreden aan. De sfeer was toen echter het beste te omschrijven als een grafkelderstemming. Tutoyeren was er bijvoorbeeld niet bij. Daar heb ik meteen een einde aan gemaakt. Ik streef een vriendschappelijke sfeer na onder het personeel. Nieuw personeel beoordeel ik dan ook niet in eerste instantie op commerciële vaardigheden dan wel op contactuele eigenschappen. Overweg kunnen met klanten, ook via de telefoon, is mijn eerste criterium. Men moet natuurlijk ook het een en ander van bijen weten. Vandaar het door het personeel verplicht volgen van de beginnerscursus. Maar enthousiasme betekent voor mij meer dan een dikke portefeuille met diploma's. Ook moet er in het werk niet op een uurtje méér gekeken worden. Daar staat tegenover dat over een uurtje minder voor bv. een noodzakelijk gevonden bezoek aan de kapper niet moeilijk wordt gedaan”.

Ik vraag hem hoe hij denkt dat het personeel hem ervaren heeft, wat voor baas hij voor hen was. Het antwoord komt onmiddellijk. “Ik heb er naast gestaan. Niet erboven. Ik heb daar overigens nooit moeite mee gehad. Ook in vroegere werkkringen niet”.

Stuurman

Iedere koopman krijgt zo nu en dan met een zeperd te maken. Hoe daarop te reageren? “Een zeperd fungeert niet zelden als een stimulans tot nadenken, overwegen, beter plannen, goede voornemens maken. Vaak is een zeperd het gevolg van impulsief, wellicht inhalig gedrag. Voor een zeperd moet je je verantwoordelijk voelen. Dan neemt de kans dat je je zoiets nog eens op de hals haalt, in sterke mate af. Dat neemt niet weg dat je met een zekere mate van durf en brutaliteit ook wel eens een groot succes kunt boeken. Het blijft schipperen”.

foto Jelle Kampen



Roel op de bijenmarkt in Middenbeemster, in gesprek met een leverancier



Anke en Roel

Ik leg hem voor dat een verenigingswinkel heel wat anders is dan een particuliere winkel. Roel: "In een verenigingswinkel zoals het Bijenhuis voelen de klanten zich thuis omdat ze lid zijn van de vereniging. Ze denken dan ook op schappelijke prijzen te kunnen rekenen, korting te krijgen. Ik begrijp dat wel maar schappelijke prijzen in onze winkel leiden vanzelfsprekend tot contributieverhoging. Want laten we niet vergeten dat wat hier verdiend wordt volledig naar de vereniging vloeit. De contributie van de leden is zo aangenaam omdat ook de opbrengsten van het Bijenhuis dat mogelijk maken. Het is lastig dat telkens weer uit te moeten leggen. Een kwestie van schipperen dus".

Als rasechte Amsterdammer met een vrouw uit Den Haag (schipperen?) is hij al jaren geleden in Veenendaal terecht gekomen. Het is mooi wonen in Veenendaal maar met de echte Veenendalers hebben hij en zijn vrouw – op Cees van Holland na – niet zoveel contact. Wel is hij enthousiast lid van het Wagenings jenevercollege. Het is niet voor niks dat hij in zijn vroegste jaren stuurman wilde worden. Het schipperen zit hem kennelijk in het bloed."

Acteur

"Ik heb heel wat jaren op de markt gestaan en ik durf op grond daarvan te beweren dat de beste toneelspelers niet op de toneelschool maar op de markt geboren worden. Als bedrijfsleider van het Bijenhuis heb ik van die vaardigheid veel profijt gehad. Als min of meer enige aanspreekpunt in Nederland over bijen werd je geacht op alle vragen antwoord te kunnen geven. Dat kan natuurlijk niet. Toch stonden en staan wij daar overigens nog steeds voor. Maar dan wel in moderne zin: in plaats van tijdrovende voorlichting – heel vaak per telefoon – over gedetailleerde imkerproblemen, waarvan ook wij niet alle finesse kennen, verwijzen wij door naar experts en onderzoeks-

stanties. Daar is ook niets op tegen en dat moet vooral zo blijven. Wij moeten ons van deze 'Google'-functie steeds bewust zijn en daaraan werken door zoveel mogelijk informatie te bundelen en te registreren. Om die reden is het noodzakelijk dat alle gegevens die nu nog via aparte kanalen (winkel, secretariaat, redactie Bijenhouden, expositie, werkplaats, bijenstand) binnenkomen, op een effectieve wijze binnen ons team worden gecommuniceerd. Mijn opvolger, Jeroen Vorstman, is zich daar terdege van bewust en is bezig daar wegen voor te vinden".

Anke

In de prijslijsten van Imkersshop het Bijenhuis staat ook een foto van Anke ten Klei met de vermelding dat ze helpt op bijenmarkten en in geval van nood in de winkel: een afstandelijke vorm van waardering. Maar van helpen op markten was ook al en volop – 13 jaar lang – sprake toen haar man nog noten en zuidvruchten verkocht. Uit mijn gesprek met hem over haar blijkt, overigens onuitgesproken, dat hij het zonder haar niet zover geschopt zou hebben. "Als er al een foto bij het artikel moet", zegt hij, "dan wel graag een foto met haar". Waarvan akte.

Wat gaan we doen?

"Als je op verre reizen doelt, die heb ik binnen het Apimondia-gebeuren al voldoende achter de rug. Tot in China toe. Maar dat sluit een buitenlandse reis in de toekomst niet uit. Verder ga ik me bezighouden met rondleidingen op kasteel Amerongen en houd ik mij beschikbaar als het Bijenhuis mij nodig mocht hebben. En dat na een, hoop ik, op korte termijn plaatshebbende operatie aan mijn rug. Want die moeten we nog vele jaren proberen recht te houden".