

‘Online verkoop materialen: makkelijk en snel’

Afgelopen jaar gooide Peter Paul Neelissen uit Castricum zijn bedrijfsvoering over een andere boeg. Hij stopte met de bollenteelt en besloot zijn materialen niet te veilen, maar te verkopen via de online vraag- en aanbodbank van Hobaho. Een succes. Neelissen is dik tevreden, net als Kees en Katarina van Klink uit Roelofarendsveen. “De service is goed, de website wordt goed bezocht en je hebt de prijs in eigen hand.”

In 2006 was de online vraag- en aanbodbank voor materialen een nieuw fenomeen in het bloembollenvak. De marktplaats werd geïntroduceerd door HBVeilingen. Sinds 2008 draait het systeem onder de vlag van Hobaho. “Vanaf toen zijn het aanbod en de vraag explosief gegroeid”, vertelt Eline Schilder van Hobaho Veilen. “Dat is min of meer vanzelf gegaan. Het balletje is gaan rollen in de bollenwereld. Inmiddels hebben we drie tot vierduizend unieke bezoekers per week en dat is heel veel voor de bollensector. Ook vanuit de sierteelt, akkerbouw en mensen in het buitenland groeit de interesse.”

Seizoensgebonden

In de bollensector heeft het online platform van Hobaho zich inmiddels bewezen. Peter Paul Neelissen, die in 2010 stopte met zijn bloembollenkwekerij en broeierij, kan dat beamen. Een veiling lag voor de verkoop van zijn bedrijfsinventaris voor de hand, maar Neelissen koos liever voor een andere weg. “Ik ben altijd erg betrokken geweest bij Hobaho. Op de website volgde ik het aanbod van machines en materialen steeds op de voet. Veilen leek me op dat moment te riskant, gezien de matige markt. Bovendien is alles dan op een moment toegespitst. Ik wilde mijn machines een voor een op het juiste moment verkopen, vlak voor het seizoen. Dat kan met de online vraag- en aanbodbank. Sterk punt is tevens dat je, in tegenstelling tot een materialenveiling, geen 12 procent provisie betaalt, maar 2,5 procent voor beide partijen bij bedragen boven de 2.500 euro.”

Neelissen nam voor de verkoop van zijn bollenkraam eenzelfde besluit. Een traditionele veiling was in zijn ogen te riskant. “Ik teelde hyacinten, narcissen, krokussen en tulpen. De gehele kraam heb ik via bemiddeling verkocht. Achteraf had een groene veiling wellicht ook het gewenste resultaat opgeleverd, maar nu zat ik niet in de spanning. Hobaho heeft het geheel goed en netjes afgehandeld. Ik ben nergens mee blijven zitten. Datzelfde



Eline Schilder en Peter Paul Neelissen: ‘Online vraag en aanbod inmiddels ingeburgerd in vak’

geldt voor de machines. Voor het zomerseizoen wilde ik het meeste kwijt zijn en dat is gelukt. Doordat in 2003 mijn bedrijf is afgebrand, had ik relatief veel nieuwe machines. Dat verkoopt uiteraard ook makkelijk.” Een aantal machines heeft Neelissen in zijn kenniskring verkocht, de rest is geleidelijk via de online aanbodbank van Hobaho gegaan. Schilder: “Mensen kunnen zelf de informatie en foto’s aanleveren of wij komen hiervoor langs. Nadat wij in overleg met de aanbieder de vraagprijs hebben bepaald, plaatsen wij het aanbod op de website en nemen het mee in de nieuwsbrief. Soms willen potentiële kopers meer informatie of de materialen bezichtigen. Ook dat kan.”

Goed bezocht

Volgens Neelissen werkt de website van Hobaho heel prettig. Voordeel is volgens hem dat je de prijs in eigen hand hebt. “Via bemiddeling proberen wij voor koper en ver-

koper het beste eruit te halen”, vertelt Schilder. “Mensen proberen altijd te onderhandelen en dat houdt het leuk.” Ook Kees en Katarina van Klink stopten afgelopen jaar met hun kwekerij. Dat betekende een complete bedrijfsinventaris die verkocht moest worden. “We hadden een kwekerij en broeierij en hebben dus veel plukkisten, gaasbakken en allerlei machines verkocht”, vertelt Katarina. “Mijn man keek geregeld op de website van Hobaho om te zien wat er werd aangeboden. Het bracht ons op het idee om zelf ook voor deze weg te kiezen. Iemand van Hobaho is langsgelkomen om foto’s te maken en niet veel later stond het aanbod online. Het is makkelijker dan veilen en de service is uitstekend.” Van Klink is 80 procent van de machines inmiddels kwijt. “Dat is snel gegaan en we zijn dan ook erg tevreden. Aan de reacties die we krijgen, kunnen we merken dat de aanbodbank goed wordt bezocht. Dat zijn allemaal vakgerelateerde bezoekers.”