



'Wünschen Sie noch weiteres?'

Roel Peter Bakker bemiddelt in boomkwekerijproducten richting Duitsland

Op het visitekaartje staat 'Bemiddelingsburo boomkwekerijgewassen Bakker'. Roel Peter Bakker (40) - woonachtig en achter het huis kantoorhoudend in een doorsnee Scherpenzeelse woonwijk - is zowel de directeur alsook de in- en verkoper. Op administratief gebied verleent echtgenote Petra (35) de zzp'er de nodige ondersteuning. Bakker richt zich met zijn boomkwekerijhandel bijna volledig op Duitsland.

Auteur: Ruud Jacobs

Sinds wanneer bestaat het Bemiddelingsburo Bakker?

"Mijn vader Kees Bakker is in 1982 hier in Scherpenzeel met het bedrijf begonnen. Ik zit zelf sinds 1998 in de zaak en inmiddels heb ik die van mijn vader overgenomen. Ik richt mij op het inkopen van planten en bomen voor Duitse handelskwekerijen om verder op te planten of om direct klanten te beleveren. Wij kweken zelf vrijwel niets en zijn dus onafhankelijk. Wij verzorgen alles, van aanbidding tot aflevering."

Waaruit bestaat jouw taak precies en wat kun je als bemiddelingsbureau voor de gemiddelde boomkweker betekenen?

"Ik werk voornamelijk op aanvraag van vaste klanten in Duitsland, maar aan de andere kant kijk ik zelf ook naar interessante partijen die ik vervolgens dan zelf aanbied. Het is een wisselwerking die zowel vraaggericht als aanbodergericht werkt, maar niet met losse flodders. Je moet wel gericht te werk gaan. Liever minder frequent dan iedere week op goed geluk overal aanbiedingen naartoe sturen. Het meeste van wat ik doe is op aanvraag, en dat varieert van gewortelde stek tot solitaire laanbomen. Ik koop eigenlijk door heel Nederland. Indien nodig ga ik voor klanten zelf kwekerijen langs om bijvoorbeeld bomen uit te merken. Ik moet zelf de regie in handen houden, want de klanten besteden het in goed vertrou-

wen aan mij uit. Daarom is het zaak om alles goed vast te leggen. Ik zeg dan ook altijd: beter een keer te veel dan te weinig bellen. Vaak is het haastwerk en dan is het zaak dat alles met grote zorgvuldigheid wordt behandeld."

Wat is vandaag de dag populair in Duitsland?

"Veel haagplanten, zoals taxus, laurier, beuk en ook coniferen. Taxus is met name gevraagd in de maat van 1,25 meter tot 2,25 meter. Dat komt omdat er een aantal jaren te veel taxus is geweest, waardoor er de laatste jaren juist weer minder is aangeplant. Ik roep ook steeds tegen kwekers dat ze anticyclisch zouden moeten gaan kweken, maar niemand doet het."

Waarom alleen zaken richting Duitsland?

"Dat is van oudsher, sinds de start van het bedrijf, zo gegroeid. We zitten veel in de regio's Ammerland, Sleeswijk-Holstein en ook het oosten van Duitsland. Ik doe zaken met zo'n dertig Duitse kwekers, variërend van tien hectare tot een paar honderd hectare. In Noord-Duitsland zit eigenlijk alles op het gebied van boomteelt: bos- en haagplantsoen, solitaire heesters en bomen, rozen, haagplanten, maar ook containerteelt. Voor de aanplant worden de gewassen vroeg in de zomer reeds op aanvraag besteld. Daghandel is voor projecten, voor binnen- en buitenland.

Behalve Duitsland doe ik ook een beetje richting Oostenrijk. Duitsland is verreweg de grootste afnemer van Nederlandse boomkwekerijproducten; de markt in Engeland is behoorlijk verzadigd, en wat Frankrijk betreft geldt voor mij een taalbarrière."

Behalve een goede beheersing van het Duits, welke do's en don'ts gelden er voor zakendoen met Duitsland?

1. Stel je goed maar vrij bescheiden op. De cultuur in Duitsland is hiërarchischer dan in Nederland.
2. Zorg dat je correct bent en afspraak is afspraak.
3. Nooit te laat komen op een afspraak. Zorg eerder dat je een kwartier van tevoren aanwezig bent.
4. Noem ze altijd Herr of Frau. Ga niet te snel over op tutoyeren, of ze moeten het zelf aangeven. Een Duitser hecht aan een goed contact en goede relaties.
5. Lever boomkwekerijproducten die goed aan de maat zijn en kom zeker niet aan met rommel, want dat is één keer en dan is het meteen over. Je moet dan een hoop dingen doen om het uiteindelijk toch weer goed te krijgen. Maar gelukkig is de kwaliteit van de producten in Nederland wel een stuk verbeterd ten opzichte van jaren geleden.

Gooit de crisis ook in Duitsland wellicht al roet in de handel?

“Voor Duitsland is de verwachting dat de komende paar jaar de omzet en afzet wel gelijk blijft. De Duitse economie is momenteel de beste van Europa en dat is gunstig. Daar plukken ze nu in Duitsland de vruchten van. Daar staat tegenover dat er door overheden wel steeds meer bezuinigd wordt, en dat is weer ongunstig. Bovendien is het zo dat Duitsland een stuk dichterbij Oost-Europa ligt, met alle voor- en nadelen van dien. Voor de boomkwekerijsector is het weer het belangrijkste. De herfst was perfect en dat merk je ook meteen aan de handelsstemming. In 2010 was de situatie veel slechter. Door de lange winter kon men pas laat in het jaar leveren en aan het eind van dat jaar was er ook sprake van een vroege winter.”

“Het meeste van wat ik doe is op aanvraag en dat varieert van gewortelde stek tot solitaire laanbomen. Ik koop eigenlijk door heel Nederland”



Hoe staat het met de prijzen die voor boomkwekerijproducten betaald worden?

“De prijzen en marges staan flink onder druk. Het is echt vechten om de opdrachten. Het is een verdringingsmarkt, waarbij de grote kwekerijen zich meer en meer ook op de middelgrote orders richten. Het zou beter zijn als de productie zo’n 10 tot 20% zou afnemen. Er is nu sprake van een stuk overproductie en daardoor krijg je een verdringingsmarkt met betrekking tot afleveringen.”

“De prijzen en marges staan flink onder druk. Het is echt vechten om de opdrachten”

Wat is er zo specifiek aan de Duitse markt?

“De planten moeten goed op afstand hebben gestaan en mijn Duitse klanten verwachten echt een goede stevige kwaliteit. Het is een kwestie van de juiste kwaliteit op het juiste moment. De top-5 van planten die het momenteel op de Duitse markt goed doen, bestaat uit: taxus, grote laurierstuiken, coniferen, eikenbomen en liguster.”



Zijn er verschillen qua handel met voorbije jaren?

“Ja, vroeger deed je vaak al veel orders in de zomer, nu is het allemaal veel meer daghandel. Dat is al zeker tien jaar aan de gang. Het is tegenwoordig allemaal wat sneller, gehaaster en ook ingewikkelder. Er moet nu echt snel worden geleverd.”

“De planten moeten goed op afstand hebben gestaan en mijn Duitse klanten verwachten echt een goede stevige kwaliteit”

Waarom zou ik als boomkweker met Bemiddelingsburo Bakker in zee moeten gaan?

Voordat Bakker kan antwoorden, zegt zijn echtgenote geheel plotseling: “Omdat hij zo eerlijk en integer is, en dat is echt zo.” Bakker: “Voor Nederlandse boomkwekers zijn wij dé ingang naar Duitsland en voor Duitse kwekers doen wij een stukje outsourcing. Dat betekent dat ze zelf niet hoeven in te kopen en dat ze weten dat het goed, maar ook concurrerend gebeurt. Ik werk voor eigen rekening en risico. Een inkoper die bij een kwekerij in dienst is, doet het werk waarvoor hij is aangesteld. Mijn afzet gaat uiteindelijk richting Garten- und Landschaftsbau en ik richt me dan ook niet echt op tuincentra.”