



HENK KNIPSCHER:

‘Lijnrijders moeten in

Sinds de oprichting in 2000 komt de Stichting Lijnrijders Belangen op voor de belangen van de lijnrijders. De circa 350 lijnrijders zijn een vrijgevochten volkje, dat zich moeilijk laat organiseren, maar de onvermoeibare voorzitter en oprichter Henk Knipscheer vindt samenwerking onontbeerlijk. "De tijden veranderen, een lijnrijder kan niet alles meer alleen". Deze boodschap zal zeker ook klinken op de Lijnrijders- en Handelsbeurs die op 6 en 7 oktober aanstaande op de FloraHolland-vestiging Rijnsburg wordt gehouden.

Tekst:
Gerrit Wildenbeest
Foto's: René Faas

HENK KNIPSCHER VOORZITTER STUURGROEP
LIJNRIJDERS BELANGEN

Rijnsburg is het centrum van de lijnrijderij. Hier vertrekken dagelijks honderden trucks met ladingen bloemen om hun klanten soms tot 1000 kilometer van huis te bedienen. Lijnrijders zijn van nature 'inzelgangers', zegt SLB-voorzitter Henk Knipscheer, zelf directeur-eigenaar van het lijnrijdersbedrijf Bloemengroothandel H.J. Knipscheer BV. "Ze zijn dag en nacht in de weer, maar vergeten dat de tijden veranderd zijn. Wil je je bedrijf goed runnen, dat moet je verstand hebben van personeelsbeleid, van promotie en van marketing. Alleen lukt dat vaak niet, ze moeten gestuurd worden". Dat was voor hem de reden om in 2000 de Stichting Lijnrijders Belangen op te richten, ook omdat menige lijnrijder zich onvoldoende vertegenwoordigd voelde door de Vereniging Groothandel Bloemkwekerijproducten (VGB). Inmiddels is de SLB toch onderdeel van de VGB. "Onze eigen identiteit staat nog als een huis, maar we vinden het belangrijk om als vrijwilligersorganisatie deel uit te maken van een overkoepelen-

de professionele organisatie". De afkorting SLB staat nu voor Stuurgroep Lijnrijders Belangen en is via Henk Knipscheer vertegenwoordigd in het VGB-bestuur. "Op deze manier kunnen we gebruik maken van de specialistische dienstverlening van de VGB", zegt Fedde Jonkman, adviseur van de SLB. "Dat heeft al opgeleverd dat we nu ook voet aan de grond in Brabant hebben gekregen. Rond Wijk en Aalburg zit een aantal, merendeels op Naaldwijk inkomende lijnrijdersbedrijven, die zich nu bij ons hebben aangesloten".

.....

**‘Er is geen oorlog
zo groot of er zijn
soldaten nodig’**

.....

Een van de activiteiten van de SLB is het organiseren van de Lijnrijders en Handelsbeurs, die op 6 en 7 oktober voor de derde keer in de gebouwen van FloraHolland Rijnsburg wordt gehouden. "We zitten voor 95 procent vol, de belang-



Spelen op veranderende tijden'

stelling is goed, we hopen door deze beurs nog meer leden te krijgen". Op dit moment organiseert SLB ongeveer 80 van de circa 350 lijnrijders die Nederland telt. "We kunnen nog wel wat leden gebruiken. Alleen al door de kortingen en de gezamenlijke inkoopfaciliteiten die we bieden haal je dat bedrag er gemakkelijk uit".

Het thema van de beurs is 'Rijnsburg, de complete marktplaats'. Mooie promotie voor de veiling. Is het tegenwoordig allemaal koek en ei tussen de veiling en de handel?

"Er zullen altijd wel strijdpunten blijven. Schoenmaker houdt je bij je leest, daar houdt de veiling zich niet altijd aan, ze gaan wel eens over de streep. Maar het mes snijdt aan twee kanten. Een goedlopende beurs is goed voor de veiling als marktplaats en een goede marktplaats is goed voor de lijnrijders. We willen de beurs elke keer professioneler neerzetten en dan heb je een organisatie als de veiling nodig. Ach, de wereld wordt steeds kleiner. De bloemenhandel draagt miljoenen bij aan de BV Nederland. Om dat in leven te houden is een complete marktplaats als Rijnsburg belangrijk. In Aalsmeer zijn de kleine kopers weg, hier is 35-38 procent van de klokomzet afkomstig van de lijnrijders en dat aandeel daalt niet. Ook de kwekers en de wederhandel, georganiseerd in de Vereniging van Verkooppunten (VVP), maken de marktplaats compleet en dat willen we op de beurs laten zien. De VVP krijgt met 23 plekken een belangrijke plaats op de beurs, we verwachten ook zo'n honderd kwekers-inzenders".

Wat zijn de grootste problemen waar de lijnrijders tegen aan lopen?

"Dat zijn de steeds hoger worden-

de kosten. Het onderhoud, de personeelskosten, de brandstof, alles stijgt. Je hebt te maken met files, waardoor je met je rijtijden in de knoop komt. In Duitsland, voor de meeste lijnrijders het grootste afzetland, is de 'maut (autobahnvignet voor Duitsland) een grote kostenpost. Ik heb alleen voor mijn bedrijf dit jaar 38.000 euro aan maut afgedragen. Dat wordt automatisch afgeschreven. Heb je niet voldoende saldo, dan mag je Duitsland niet in".

Wat doet de SLB aan deze problematiek?

"We bieden de mogelijkheid om centraal brandstof in te kopen, onze leden kunnen gebruik maken van diverse voordelige Vegekom-regelingen en -kortingen.

.....

'Lijnrijders zijn vaak bang voor verandering'

.....

Samen met Bloemenbureau Holland zijn we bezig om de marketing op een hoger plan te brengen. We zouden nog veel meer aan marketing kunnen en moeten doen. De gezamenlijke lijnrijders bedienen zo'n 4500 bloemisten in Europa. Daar ligt een schat aan informatie, die we nog veel beter moeten benutten. Lijnrijders beseffen te weinig dat de tijden veranderen, SLB wil hen daarvan bewust maken. Veel lijnrijders zitten van jongs af aan in het vak, ze zijn er ingerold. Ze zijn bang voor verandering, ze moeten daarin gestuurd worden. Scholing wordt niet zo belangrijk gevonden, het is meteen aan het werk. Het zijn ondernemers die zeer zelfstandig werken. Omdat ze veel onderweg zijn, is er weinig onderling con-

tact. De kennisuitwisseling, belangenbehartiging, bundeling van krachten en samenwerking die SLB voorstaat, maken de branche echter vitaler en sterker. We zijn ook bezig met een keurmerk, een eerste groep lijnrijders is onlangs gecertificeerd. Dat past in de professionalisering van de branche".

Een lijnrijder die op duizend kilometer afstand van zijn thuisbasis een collega tegenkomt, zou misschien ook eens kunnen denken over vormen van samenwerking, bijvoorbeeld een gezamenlijk depot of een bloemenwinkel als 'losmaker'.

"We hebben in Engeland met het project Engelandvaarders geprobeerd gezamenlijke hubs op te zetten. Dat is jammer genoeg niks geworden, maar het idee blijft goed. Als lijnrijder een bloemenwinkel huren als losmaker zie ik niet zo zitten, dat brengt een hoop kosten en gedoe mee. We houden ook de mogelijkheden van LZW - Langere en Zwaardere Vrachtwagencombinaties - in de gaten, maar dat is nog moeilijk in verband met de Europese regelgeving. Bovendien worden de hoeveelheden per klant juist kleiner. Het voorraadrisico wordt steeds meer bij de handel gelegd, het komt voor dat je op de vrijdag nog een nabestelling krijgt voor de zaterdag. We houden ook de ontwikkelingen rondom het vervoer per boot of trein in het oog. Met de stijgende kosten van het wegvervoer wordt dat interessanter, er lopen proeven met railvervoer van planten richting Italië (project Greenrail - gw). Er is ook wel nagedacht over het probleem van het leeg terugrijden, als je geen fust retour meeneemt. Ja, je zou andere producten kunnen vervoeren, maar dan ben je vervoerder en heb je een transportvergunning nodig. Dan

kom je weer andere logistieke problemen tegen".

Ligt de grootste bedreiging voor de lijnrijder niet in de groei van de supermarktverkoop die de bloemist uit de markt drukt?

"Nee, daar geloof ik niets van. Er is geen oorlog zo groot of er blijven soldaten nodig. Bloemen kopen is emotie. Voor een bloemetje voor een verjaardag ga je misschien naar een supermarkt, maar een boeket voor je geliefde koop je bij de bloemist. En wij als lijnrijders hebben een enorm voordeel ten opzichte van de exporteur. We staan twee-drie keer per week visueel bij onze klant voor de deur. Je krijgt heel snel reactie terug van je klanten over bijvoorbeeld een noviteit, je krijgt feeling met wat je klanten willen. Dat bereik je nooit met alleen telefonische verkoop of met digitale informatieoverdracht. We lopen hier in Holland erg voorop met het digitale tijdperk, maar in het buitenland werkt dat vaak niet. Het menselijke contact blijft nodig".

Wat merkt de lijnrijdersbranche van de economische crisis die maar niet voorbij lijkt te gaan? Hoe belangrijk zijn de bolbloemen in het assortiment van de gemiddelde lijnrijder?

"De economische crisis merken we wel, maar zolang de werknemer elke maand zijn geld krijgt is er weinig aan de hand. Duitsland is ons grootste afzetland en de Duitse economie draait redelijk, al hebben alle 'Bundesländer' wel een begrotingstekort. Engeland is tegenwoordig heel moeilijk, eerst had je het goedkope Britse pond en daar kwam de crisis overheen. Wat betreft de bolbloemen: die zijn zeker vanaf januari heel belangrijk in ons assortiment. De roos blijft nummer 1, maar de tulp staat op vast op plek twee".