



‘Het is vijf weken heavy: een

In de serie ‘een dag op stap met’ kunnen we de export natuurlijk niet overslaan. Want juist in deze periode is het lekker druk. In juli begint het seizoen wat op gang te komen, en begin augustus, als wij Florex in Grootebroek bezoeken, draaien de exportbedrijven op volle toeren. En BloembollenVisie draait een dagje mee.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

We beginnen ons bezoek aan Florex met een kop koffie en een gesprek met directeur en mede-eigenaar Gertjan Klumpenhower, verantwoordelijk voor algemene zaken bij het West-Friese exportbedrijf. Allerlei onderwerpen passeren de revue. Natuurlijk ook de boycot op Rusland, die op dat moment nog boven de markt hangt. “Zo’n 25 procent van onze omzet wordt bepaald door klanten uit Rusland, dus dat is aanzienlijk.” Gertjan denkt niet dat er per se een oorlog van komt en op het moment van het interview merkt hij nog geen verandering in de contacten met zijn Russische klanten. “Het conflict speelt vooral in de media, de gemiddelde Rus kijkt er zelf anders tegenaan, minder zwaar.” Over eventuele sancties: “Als we ergens voor staan, moeten we ook doorpakken anders worden we gezien als een stel slapjanssen. Dat betekent derving van onze inkomsten, maar als die keuze gemaakt wordt, begrijp ik dat wel.”

ORDER OF KLANT

Naast Rusland zijn Duitsland, Nederland en de rest van Europa belangrijke exportmarkten voor Florex. “Ondanks de crisis hebben wij steeds best goed gedraaid. Wel treden er verschuivingen op. De groothandel heeft het

steeds zwaarder, de omzet loopt daar terug. Wij kiezen ervoor om rechtstreeks met de retail te werken. Wij leveren in Europa aan bekende bouwmarkten, supermarkten en tuincentrumketens.” Gertjan maakt onderscheid tussen ‘klanten’ en ‘orders’. “Een order is vaak eenmalig, die krijg je niet automatisch volgend jaar weer. Wij spreken van klanten als het gaat om langetermijnrelaties, waarbij we ook meedenken over verkoopconcepten, schappenplannen en vloerplannen.” Door de jaren heen zijn de seizoenen steeds meer met elkaar verweven geraakt. “Het ene seizoen loopt over in het andere. We zijn tegenwoordig jaarrond bezig met inkoop en verkoop; als het voorjaar is afgerond, lopen de voorbereidingen voor het najaar alweer.” In het hoogseizoen werkt Florex met een dag- en een nachtploeg. “Dat is nodig om onze deadlines te kunnen halen.”

De inkoop gebeurt voor een deel op basis van prognoses – gebaseerd op eerdere verkoopseizoenen – en deels op basis van voorverkoop. “Wij kopen deels in via de bemiddeling en deels rechtstreeks bij kwekers die we goed kennen: ook hierbij gaat onze voorkeur uit naar langetermijnrelaties. Als je elkaar goed kent, weet je wat je van elkaar kunt verwachten en dat werkt voor iedereen prettig.” Van zo’n tachtig soorten bloembollen per seizoen weet Florex dat die elk jaar nodig zijn, van zo’n tweehonderdvijftig soorten is dat variabel. “Die kopen we soms voor een jaar.” Afnemers plaat-

sen hun bestellingen steeds later. “Dan kan het gebeuren dat bepaalde soorten niet meer verkrijgbaar zijn en moet je dus ‘nee’ verkopen. Eigenlijk vind ik dat niet zo erg, het is wel eens goed als verder in de keten ook doordringt dat soorten op kunnen raken. Dat is ook zeker niet slecht voor de prijsontwikkeling.”

MOOI SPEL

We maken een ronde door het bedrijf om een beeld te krijgen van het proces van inkoop tot en met expeditie. Lex Groot doet de inkoop. Via twee computerschermen heeft hij continu in beeld wat de bollenvoorraad is en wat de vraag is, zodat hij weet wat er nog ingekocht moet worden. Zijn telefoon gaat vrijwel continu, hij noteert prijzen, onderhandelt en sluit deals. “Dat is vaak een mooi spel, beide partijen gaan natuurlijk voor de beste prijs.” Wekelijks maakt hij de balans op: hoe ziet het totaalplaatje eruit? “Je moet overzicht houden. De nabestellingen lopen nog door tot in oktober.” Lex gaat elk jaar op bezoek bij kwekers. “Vooral uit oogpunt van relatiebeheer, je moet elkaar af en toe even in de ogen kijken, dat neemt mogelijke drempels weg.”

Kirsten van der Pijl doet de administratie van de inkoop. In deze periode werkt zij fulltime om na het hoogseizoen terug te schakelen naar parttime. “Ik voer alle inkopen in, handel het papierwerk af zoals leveringsnota’s en fustbonnen, verwerk reclames, voer keuringsrapporten in. Op 1, 5 en 10 augustus moeten de bollen worden afgeleverd, dat zijn vaak wat hectischere dagen.” Ze begint ’s ochtends om 8 uur, maar hoe laat ze naar huis gaat... “Daar let ik niet zo op. Ik ga pas weg als het werk onder controle is.”

In de hallen van Florex bruist het van de activiteit: heftrucks rijden af en aan met bollen, de productielijnen draaien op volle toeren. We spreken André van der Gulik die de ontvangst van de bollen coördineert. “Doordat kwekers nu meer kleine vrachtes verzamelen en door één transporteur laten bezorgen, hebben we



geweldige tijd'

kortere wachttijden; voor iedereen prettiger." Na ontvangst checkt André of de binnengekomen bollen ook daadwerkelijk zijn besteld. "Ik zoek de order erbij, daarna komt de keurmeester om monsters te nemen. Als we iets aantreffen, maken we foto's: dat is ook handig voor de kweker, dan hoeft hij niet perse langs te komen om de partij te bekijken." De keuringsrapporten gaan naar Lex. "Lex heeft het laatste woord als het gaat om partijen behouden of afkeuren." Vervolgens gaan de bollen naar hun locatie in de hal; van daaruit worden ze naar de productie gebracht. Dick Rood begeleidt dit deel van het proces. "Verder let ik erop of de goede kwaliteit wordt verpakt, of er niet alsnog zuur in de bollen zit en of het uitzoeken goed gebeurt." De communicatie met zijn overwegend Poolse collega's verloopt goed. "Sommigen komen

hier al zo lang dat ze redelijk Nederlands spreken en anders Engels."

PUZZELEN

In een kantoor in de productiehal houden Harry Mantel en collega David Czanguleit kantoor. Harry doet de planning, vanachter zijn drie beeldschermen is hij 'de hele dag aan het puzzelen.' "Ik krijg een seintje dat de bollen binnen zijn, dan plan ik de productie in – wat op welke machine gedraaid moet worden – en zorg ervoor dat de juiste verpakking daarbij komt. Vervolgens draai ik productiebonnen uit en geef die aan Dick, zodat hij ervoor kan zorgen dat de bollen en het verpakkingsmateriaal op tijd op de goede plek terechtkomen." Als er onvoldoende bollen zijn, wordt de order afgebroken. "Dan bel ik Lex dat hij direct moet bijbestellen." Harry

geniet zichtbaar van zijn job. "Het is vijf weken heavy, maar wat een geweldige tijd. Bollen die nu binnen komen, moeten soms alweer de volgende ochtend om 10 uur de deur uit; zo vliegen de dagen wel om." David geeft leiding aan de werkzaamheden in de hal, doet de personeelsplanning en –beleid en heeft het beheer van de klokgegevens. "90 procent van onze medewerkers komt elk jaar terug, dus zij weten wat ze moeten doen. In het hoogseizoen werken we met een dag- en nachtploeg. Wij bereiden overdag alles voor zodat ze 's nachts verder kunnen. Als er problemen zijn – storing, of onvoldoende bollen – belt de teamleider mij of Harry." Op basis van de klokgegevens maakt David een nacalculatie. "Dan krijgen we inzicht in hoe we hebben gedraaid, of onze calculatie klopt en waar we moeten bijstellen."



Gertjan Klumpenhauer: 'Seizoenen steeds meer verweven'

Sommige bollen worden met de hand ingepakt. "Dat zijn speciale verpakkingen die niet over een machine gaan. Vaak gaat het dan om cadeauartikelen", legt Gertjan uit. Uiteindelijk komen alle verpakte bollen terecht bij de expeditie waar Juan de scepter zwaait. "Hier worden alle orders verzameld voor onze klanten en per adres klaar gezet. Vervolgens gaan ze op transport naar de klant." De bestellingen gaan in verschillende vormen de deur uit. De ene klant wil een kant-en-klaar presentatie ontvangen die zo de winkelvloer op kan, de andere klant wil losse onderdelen ontvangen en zet de presentatie zelf in elkaar." Op de winkelvloer valt nog wel wat winst te behalen voor de export, vindt Gertjan. "Bij sommige winkelketens is een totaal gebrek aan kennis over bloembollen. Als je daar geen goede begeleiding biedt, wordt de presentatie al snel een rommeltje, of ze zetten de bollen op een plek waar de consument ze nauwelijks vindt. Dan is alle energie die de schakels daarvoor in de keten erin hebben gestoken, eigenlijk verloren. Het loont dus echt wel de moeite om daarin te investeren." Florex liet hier onderzoek naar doen door een student en gaat nu met de uitkomsten aan de slag. "Zo is er altijd wat te doen."