

‘Wij vragen om mooie bolle

We sluiten de serie over samenwerking tussen de export en de kwekerij af met een bijzonder bedrijf in dit segment: Peter C. Nijssen uit Heemstede. Het bedrijf timmert al jaren aan de weg als tuincentrum en postorderbedrijf, met voornamelijk particuliere afnemers in Europa. Om aan de specifieke wensen van deze pure tuinliefhebbers te kunnen voldoen, werken Gert-Pieter en Ineke Nijssen alleen samen met kwekers die bijzondere bolgewassen leveren van hoge kwaliteit in dikke maten.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

dat is dan wel een mooie beloning voor onze inspanningen.”

Op deze wat grijze dinsdagochtend in september is het in het tuincentrum van Peter C. Nijssen niet geweldig druk. En dat komt eigenlijk wel goed uit, want in de postorderpoot van het bedrijf is het juist nu behoorlijk hectisch. “Eind augustus komt de catalogus uit en vanaf dat moment stromen de orders binnen: per dag zijn het er meer dan we kunnen verwerken. En dan staan we in de maanden september en oktober ook nog regelmatig op allerlei tuinbeurzen, dus ja... het is best druk”, vertelt Gert-Pieter Nijssen. Hij laat een berustende glimlach zien: “We kiezen daar zelf voor, het is nu gewoon even doorbijten. Je hoeft me nu ook niet te vragen naar nieuwe inzichten en conclusies: mijn hoofd staat volledig op ‘productie draaien’. In november, als de rust weer is teruggekeerd, ontstaat er ruimte om te evalueren.” Terwijl wij in het kantoor zitten te praten, is echtgenote Ineke met een paar collega’s druk aan het inpakken: vandaag moeten er weer veel orders de deur uit, en wordt er ingepakt voor de beurs in het Belgische Hex het aanstaande weekend. “We hebben daar al eens mooie prijzen gewonnen voor onze stand,

TUINLIEFHEBBER

Gert-Pieter koopt zo’n twee tot drie miljoen bollen voor hand in. “Daarvoor baseer ik mij op de verkoop in eerdere jaren. Tijdens het seizoen koop ik nog zo’n 50 tot 60 procent bij om alle orders te kunnen opvullen. Dat is soms best spannend, zo blijkt er nu een tekort aan gele tulpen te zijn; dat had ik niet voorzien. Daar moet ik dan dus een oplossing voor zien te vinden.”

Peter C. Nijssen staat bekend om de verkoop van exclusieve en bijzondere bolgewassen. “Wij verkopen sneeuwkllokjes die 55 euro per bol kosten - die vaak als eerste uitverkocht zijn - maar ook het traditionele sneeuwkllokje. Zo bedienen we een brede markt.” De catalogus van het postorderbedrijf is als een snoepwinkel voor de echte tuinliefhebber. “Dat zijn dan ook onze voornaamste klanten: tuinbezitters die op een gevorderd niveau tuinieren. Onze afnemers zitten met name in Nederland, Duitsland, België, Frankrijk en Scandinavië. De meeste bestellingen komen binnen aan de hand van de catalogus. Daarnaast ontvangen we bestellingen via internet.”



Gert-Pieter en Ineke Nijssen: ‘Kwaliteit is minstens zo

Peter C. Nijssen levert ook aan de groothandel. “Dat zijn vooral vriendschappelijke relaties die bollen in grote aantallen afnemen. We doen alleen zaken met bedrijven waarmee we een klik hebben en die willen betalen voor de kwaliteit die wij leveren. Wie voor een dubbeltje op de eerste rang wil zitten, moet naar een ander toe gaan. Je moet elkaar wel de marges gunnen, anders is het niet interessant om samen te werken.” De leveranties aan de particuliere markt starten in september en lopen door tot half november. “Ook de particuliere klant heeft natuurlijk het liefst dat wij zo snel mogelijk leveren, maar in de regel zit er meer druk op leveringen aan de zakelijke afnemer, die het product op zijn beurt moet verkopen aan de consu-



n en dikke maten'



belangrijk als de prijs'

ment. Die krijgt in het tijdstip van levering dan ook altijd voorrang bij ons. Zo had een groothandelaar lelies nodig voor een bepaalde beurs, maar die krijg ik pas deze week geleverd. Zodra ze binnenkomen, wordt die order met voorrang behandeld zodat de groothandelaar ze in elk geval binnen heeft voor de volgende beurs." De particuliere markt spreekt de ondernemer wel het meeste aan, want: "Bij die afnemers gaat het echt om het product en is de prijs minder belangrijk."

INSPIRATIEBRON

Gert-Pieter koopt de bollen veelal rechtstreeks bij kwekers in. "Het fijne daarvan is dat je rechtstreeks afspraken kunt maken over de kwalitei-

teit die je geleverd wilt hebben, over eventuele nabestellingen en levermomenten. Opvallend is dat kwekers tegenwoordig steeds vaker uit zichzelf met mooi aanbod komen in plaats van dat wij erom moeten vragen. Kwekers weten inmiddels dat wij altijd op zoek zijn naar speciale soorten en ze weten ons daarvoor dan ook goed te vinden." Elk voorjaar brengt Gert-Pieter een bezoek aan een aantal van zijn vaste kwekers in binnen- en buitenland. "Als je een rondje loopt over het land kom je soms bijzondere dingen tegen die heel geschikt zijn voor de catalogus. Die zie je alleen als je zelf bij de kweker langsgaat. Bovendien is dat ook een goed moment om door te spreken wat er wel en niet goed ging tijdens het afgelopen seizoen." Overigens is de Keukenhof ook een belangrijke inspiratiebron voor Gert-Pieter. "In de openingsperiode gaan wij zo'n tien van de vijftien zondagen met de kinderen naar het park. Zij spelen bij de schommels en in het dierenparkje en ik loop rond met de camera: bijzondere soorten spotten, nieuwe combinaties maken. Die foto's zijn bovendien zeer geschikt voor de catalogus." Een deel van de benodigde bollen koopt Gert-Pieter in via de bemiddelaars van CNB. "Zij weten inmiddels ook heel goed naar welke kwaliteit wij op zoek zijn."

De kwekers waarmee Gert-Pieter samenwerkt, weten wat hij belangrijk vindt. "Ik wil graag mooie bollen in dikke maten. Natuurlijk heb je altijd te maken met de weersinvloeden en elk seizoen is anders, dus soms moet je het doen met de kwaliteit die voorhanden is. Ook dit jaar is de kwaliteit nogal wisselend. Zijn er geen dikke bollen? Dan wil ik in elk geval de dikste kleintjes. De prijs is altijd bespreekbaar." Gedurende het seizoen is hij 'net een wandelende telefoonpaal'. "Ik heb vrijwel continu contact met leveranciers en afnemers: over levertijden, over vraag en aanbod, over naleveringen." Wat hij wel eens jammer vindt, is dat kwekers niet altijd exact leveren wat op het koopbriefje staat. "Soms zit er te weinig in de bakken, is de kwaliteit van een aan-

tal bollen onvoldoende of bevinden zich bollen van een andere gewas in een bak. Vaak zijn de aantallen te klein om over te klagen, maar er ontstaat wel een probleem; daardoor kunnen wij onze orders niet afmaken. Hier en daar mag er wel wat zorgvuldiger worden gewerkt. Na afloop van dit seizoen heb ik nog wel wat gesprekken te voeren met kwekers die wat secuurder mogen werken; zoiets moet je niet tijdens het seizoen aansnijden, dat komt altijd slecht uit. Ik combineer zo'n gesprek dan met het doorlopen van de bestellingen voor volgend jaar."

.....
'Wat zou je zelf belangrijk vinden als je een zakje bollen zou kopen: hoe moet dat eruit zien?'
.....

Daarbij probeert hij kwekers met de ogen van de consument naar hun eigen product te laten kijken. "Dat zou elke kweker moeten doen. Wat zou je zelf belangrijk vinden als je een zakje bollen zou kopen: hoe moet dat eruit zien? Voor de droogverkoop is het erg belangrijk dat de bol zo aantrekkelijk mogelijk is."

STAPPEN ZETTEN

De bestellingen die via internet binnenkomen, worden volledig automatisch verwerkt en afgeboekt van de voorraad. "Alleen de bonnen uit de catalogus worden nog handmatig ingevoerd. Dus we hebben nog wel wat stappen te zetten in de verdere automatisering." Over het lopende seizoen is Gert-Pieter best tevreden. "Zowel de groothandels- als de particuliere markt lopen goed. Tussen half november en januari gaan we weer eens nadenken over het nieuwe seizoen. Daar kom ik in deze hectische periode echt niet aan toe."

