

'Samen het vak vooruit helpen'

Hoe moeilijk of hoe makkelijk is het om als bemiddelaar het vertrouwen te winnen van klanten? Dat heeft Nick Broersen - callabemiddelaar bij CNB - aan den lijve ondervonden. Hij begon zijn loopbaan met een serie korte stages en wist van daaruit zijn weg te vinden in het bemiddelingsvak. 'Belangrijk is dat je eerlijk en open bent.'

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Nick Broersen kwam op een bijzondere manier in het bemiddelingsvak terecht. Hoewel hij al zijn vrije tijd doorbracht in de bollen, volgde hij een opleiding sportmanagement en ondernemen met het idee zich in die richting verder te ontwikkelen. Totdat Paul Peters van CNB hem belde: of hij eens wilde komen praten over een baan als callabemiddelaar bij CNB. "Ik lag met een paar vrienden op het strand, dus het overviel me nogal. Ik zat in het tweede jaar van mijn opleiding, maar wist niet precies welke kant ik nou op wilde. Daar sprak ik wel eens over met Rein Wijnker die ik privé kende. Hij was op dat moment de callaspecialist bij CNB, hij had Paul getipt. Tot op dat moment werkte ik in de bollen om wat zak-

geld te verdienen en ik vond het altijd ontzettend leuk, maar had nooit bedacht er mijn vak van te maken. Totdat die vraag kwam."

GOEDE LEERSCHOOL

Om Nick de nodige bagage mee te geven voor zijn bemiddelingswerk, begon hij zijn loopbaan met een serie korte stages: in de veredeling, de kwekerij, de broeierij (potten en snij) en in de export. Bij sommige bedrijven liep hij een week mee, bij andere twee weken. Het was een intensieve, leerzame periode vertelt Nick. "Door al die schakels in de keten mee te nemen, heb ik een goed beeld gekregen van alle stappen in het proces. Door mee te draaien in de praktijk en zelf die knollen in je handen te hebben, leer je toch het meeste. Het was een goede leerschool. Er was veel nieuw voor mij en ik vond het allemaal even interessant. Ik

had leuke gesprekken waarin van alles voorbij kwam over de veredeling, teelt, broei en export van het product: mensen in het callavak zijn allemaal erg betrokken bij het product en ze praten er graag over. Ook daar heb ik veel van opgestoken."

Na de stageperiode begon het echte bemiddelingswerk. "Ik had inmiddels een goede basis, en alle bedrijven waar ik stage liep, waren al klant bij CNB. Mijn collega René van Marrewijk deed al zaken met hen. We hebben de taken globaal verdeeld: René zit wat meer in het Westland, ik wat meer in het Noordelijk Zandgebied." Wat Nick heeft opgestoken van zijn stage, past hij nog dagelijks toe in zijn bemiddelingspraktijk. "Belangrijk is dat je eerlijk en open bent. Vertelt wat er in de markt speelt, hoe het zit met het aanbod, wat de kwaliteit is en hoe het zit met de prijzen. Ik zit veel langs de weg, want daar haal ik mijn informatie: via de telefoon blijft het contact toch te afstandelijk, een live gesprek levert altijd meer op."

ONDERZOEK

Aangezien calla een relatief jong gewas is, valt er ook nog veel te onderzoeken. Ook daar verdiept Nick zich in. "We bewaren knollen op verschillende niveaus van luchtvochtigheid en temperatuur, planten ze daarna op in de kas en kijken wat dit voor resultaat oplevert. Dat levert belangrijke informatie op voor de sector. Ik verdien er zelf niet direct iets aan, maar daarmee help ik wel het vak weer een stukje vooruit, dat moet je gewoon wat breder zien." Ook adviseert hij zijn klanten over nieuwe soorten, denkt hij mee over broeischema's en is hij continu bezig met het koppelen van het aanbod vanuit de kwekerij aan de vraag vanuit de export, door het aantal roe per kweker in kaart te brengen. "Dan weten we precies welke kweker wat doet en kunnen we contracten afsluiten met de export." Elke overeenkomst die hij sluit geeft hem nog een kick. "Dat blijft een lekker gevoel."

Op de vraag wat een bemiddelaar nou een goede bemiddelaar maakt, antwoordt Nick direct: "Een goede bemiddelaar zorgt ervoor dat alle bollen verkocht worden en dat er goede bollen worden ingekocht. De beste kwaliteit en de beste prijs, dat wil iedereen." Dat exporteurs en kwekers daarbij de bemiddelaar niet meer nodig hebben, merkt hij nog niet in zijn dagelijks werk. "Wij hebben een lijntje met de veredeling, dat maakt ons interessant voor de volgende schakels in de keten. Wij hebben het marktoverzicht en de prijsinformatie... anders moet je dat allemaal zelf doen. Gelukkig hebben wij goede contacten met al onze klanten dus het loopt lekker. Ik heb ook nog geen



Tim Kapiteijn (links): 'Uiteindelijk gaat het om het resultaat'



John Vis (rechts) met Nick Broersen: 'Wij hebben Nick graag een kans gegeven'

moment spijt gehad dat ik 'ja' heb gezegd. Ik zit hier echt op mijn plek"

KANS

Nick liep onder meer stage bij John Vis, calla-broeier in Almere. "Wij hebben Nick graag een kans gegeven. De samenwerking met hem en René loopt goed. Hij voorziet mij van goede informatie - over het marktaanbod en de kleuren - en in het seizoen hebben we intensief contact over de leveranties. Wat ik prettig vind van werken met een bemiddelaar is dat er een bedrijf als CNB achter staat voor het geval zich problemen voordoen. Bovendien ben ik zelf geen handelaar en dat kost me ook te veel tijd. Ik moet mijn bloemenverkoop organiseren, het bedrijf op de rit houden en op het veld alles in de gaten houden. Ik ben blij dat ik dit stuk kan neerleggen bij Nick en René."

Rick den Dulk van veredelaar en handelsbedrijf Sande BV werkt sinds zijn korte stage bij het bedrijf nauw samen met Nick. "Hij heeft goed contact met kwekers in de Noord, hij kent ons aanbod en zo kunnen we snel schakelen. Als wij hem een vraag stellen, komt het antwoord al heel snel. Hij heeft een goed overzicht, is inmiddels stevig ingevoerd in de markt en dat is voor ons ideaal." Werken met een

bemiddelaar is misschien geen must voor het veredelingsbedrijf uit 't Zand, maar: "Ik zou niet zonder een bemiddelaar willen werken. Dan moeten wij namelijk zelf mensen gaan inzetten en dat kost veel meer. Dus waarom zou je dat doen?"

.....

'Ik zou niet zonder een bemiddelaar willen werken. Dan moeten wij zelf mensen gaan inzetten en dat kost veel meer. Dus waarom zou je dat doen?'

.....

"Nick is een enthousiaste, leergierige jongen die alles wat je hem vertelt goed in zich opneemt", vertelt kweker Ben Bouchier uit Anna Paulowna, waar Nick eveneens stage liep. "Dit is toch een speciale markt omdat het ge-

was relatief nieuw is waardoor er veel ontwikkelingen zijn. Dat moet je leuk vinden, je moet erover kunnen meepraten. Dat vind ik bij Nick, overigens net als bij zijn teamgenoot René van Marrewijk en Hobaho-collega Wilfred Keizer. Ik heb een klik met die jongens, en dat is een voorwaarde om goed te kunnen samenwerken. Ze geven mij veel informatie, nemen me mee naar broeiers en onderweg wisselen we van alles uit over het vak. Voor mij is dat heel waardevol."

"Een bemiddelaar moet toegevoegde waarde bieden en in het geval van calla ook bereid zijn om te investeren in de volwassenwording van dit product. Die bereidheid vind ik bij Nick", stelt Tim Kapiteijn van Kapiteyn uit Breezand. "Wij veredelen, kweken en handelen in calla's en hebben behoefte aan een bemiddelaar die onze boodschap op een goede manier kan overbrengen bij de kwekerij, die zijn kennis en ervaring kan delen. Dat pakt Nick goed op. We hebben regelmatig overleg en stemmen veel af. Natuurlijk gaat het uiteindelijk om het resultaat dat er onder de streep uitkomt. We zitten niet te wachten op een gezellig kletspraatje dat niks oplevert. Hij moet het ook waarmaken. Daar blijven we natuurlijk scherp op."