

Overzicht en inzicht kan partijen

Roland Hillebrink, general manager van Holland Bulb Market uit Heiloo, doet voor de inkoop van hyacinten al zo'n tien jaar zaken met Bas Scholten, bemiddelaar bij CNB. Sinds die tijd is het aandeel hyacinten in het aanbod van het exportbedrijf alleen maar gegroeid. Dat heeft alles te maken met de manier waarop Bas en Roland met elkaar samenwerken. 'We gaan samen voor het beste resultaat.'

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Roland en Bas kwamen met elkaar in contact via bemiddelaar Iwan van der Velden, die toen nog bij CNB werkte. "Iwan doet al jaren de tulpeninkoop voor ons en hij bracht ons in contact met Bas, die destijds de hyacinten voor Iwan inkoocht. Later vertrok Iwan naar IGH, maar de hyacinteninkoop is bij Bas gebleven. Vanaf het begin gaat dat goed en werken we prettig met elkaar samen." Roland werkt samen met een aantal vertegenwoordigers bij CNB en IGH: voor elk gewas heeft hij een vast contactpersoon die in dat gewas is gespecialiseerd. "Wij kopen een deel van onze handel rechtstreeks in bij kwekers, maar als je nagaat dat wij per seizoen zo'n drieduizend verschillende soorten bollen nodig hebben, begrijp je wel dat ik voor de totale inkoop niet met allerlei afzonderlijke kwekers om tafel kan gaan. Dat is gewoon te veel werk. Daar komt bij: een bemiddelaar staat jaarrond met twee benen in de praktijk van 'zijn' gewas. Hij weet precies wie wat teelt, waar welke kwaliteit wordt geteeld, welke nieuwigheden interessant zijn om op te pakken - en onze klanten kicken op nieuwigheden -, welke soorten eruit raken... Dat overzicht en inzicht heb ik niet en als ik een in koper in

dienst zou hebben, zou ik dat ook niet van hem kunnen verwachten. Misschien van één gewas, maar zeker niet van alle gewassen waarmee wij werken." Zie daar in een paar zinnen de meerwaarde van de bemiddelaar volgens Roland Hillebrink. Ook voor Bas is dit een prettige manier van werken. "Holland Bulb Market legt de volledige verantwoording voor de hyacinteninkoop bij mij neer; dat zijn voor mij de mooiste klanten."

VOORSPRONG

Een keer per jaar gaan Roland en Bas er samen voor zitten om de hyacintencatalogus van Holland Bulb Market samen te stellen. "Dan lopen we alles grondig na. Bas kan ons op basis van zijn marktinzicht en kennis goed adviseren over soorten: dat soort loopt goed, met dat soort moet je stoppen want dat raakt eruit, deze nieuwigheden zijn interessant om op te nemen. Zo blijven we scherp. Door de jaren heen is onze catalogus steeds verder uitgebreid en de kwaliteit van ons aanbod gegroeid. Dat heeft alles te maken met de manier waarop wij hierin samenwerken." Roland vindt het belangrijk dat zijn bemiddelaar dat soort input kan geven. "Verder ga ik er vanuit dat hij onze complete hyacintenvraag kan invullen: niet alleen de grote bonnen, maar ook die kleine bonnetjes die soms tijdens

het seizoen binnenkomen. Mochten er problemen zijn met een partij, dan ga ik er vanuit dat hij die oplost. Een goede bemiddelaar ontzorgt zijn klant." Verder noemt Roland de voor de hand liggende zaken als 'goede bereikbaarheid' en 'snel kunnen handelen', maar bijvoorbeeld ook 'een goed netwerk'. "Doordat Bas allerlei lijstjes heeft met kwekers en wij altijd goede zaken met elkaar doen, betreft hij ons ook als er nieuwigheden op de markt komen. Dat levert ons een voorsprong op ten aanzien van andere verkopers die ons interessant maakt voor onze klanten. Zo laat Bas ons geld verdienen." Waar hij een broertje aan dood heeft, zijn 'stipprijsverkopers'. "Een stipprijsverkoper verkoopt precies op de stip, waardoor er voor ons geen aantrekkelijke marge overblijft. Daar word ik niet blij van."

Partijen met elkaar verbinden: dat is de essentie van zijn vak als bemiddelaar. Daar het maximale uithalen, is Bas z'n doel. "Via de telefoon, whatsapp, mail en internet heb ik de hele dag contact met allerlei partijen die actief zijn in de hyacinten: kwekers, broeiers, exporteurs, onderzoekers. Er is voor mij niks mooiers dan het aanbod van een kweker naadloos te kunnen laten aansluiten bij de specifieke vraag van een exporteur, voor precies de goede prijs op precies het juiste moment. De markt is elke dag anders, dus dat blijft uitdagend. Als het lukt, vind ik dat nog altijd een kick." Bas maakt zich er sterk voor om op de hoogte te blijven van alles wat er speelt in het hyacintenvak. "Zo kan ik mijn kennis op peil houden en verder uitbouwen. Dat is nodig om kwekers, broeiers en exporteurs te kunnen adviseren over hun programma's, te kunnen ondersteunen bij ziek en zeer en eventuele problemen te helpen oplossen." Niet dat hij altijd alles kan oplossen. "Afgelopen jaar was dramatisch, hyacint werd geplaagd door snot, aaltjes, roet... Ik probeer dan zoveel mogelijk informatie te verzamelen en in kaart te brengen, zodat we samen kunnen nadenken over een oplossing."



verbinden

De contacten tussen Roland en Bas verlopen veelal via de telefoon. "Als de catalogus eenmaal de deur uit is, gaat het seizoen weer draaien en spreken we elkaar steeds vaker. In het hoogseizoen - de maanden juni en juli - is dat heel intensief. Dan hebben we continu contact over aanvragen, prijzen en orders." Als de bollen eenmaal gerooid zijn, gaat Bas altijd even bij kwekers langs om te kijken hoe het product eruit ziet. "En voordat het plantseizoen begint, hebben we altijd even een gesprek over het plantschema voor het nieuwe seizoen. Op basis van mijn contacten met de export - waaronder Holland Bulb Market, maar bijvoorbeeld ook De Ree - kan ik daarover adviezen geven. Zo leg ik al een basis voor de verbinding die ik in het volgende stadium kan realiseren." Op dit moment is hij druk bezig met het in kaart brengen van de werkbollen: wat is het aanbod bij de verschillende kwekers, wat zijn de prijzen, waar ligt de vraag? "Zo'n 70 procent wordt voorverkocht." Per dag heeft Bas wel een globaal programma in gedachten, maar dat kan zomaar omvergoorpen worden door de actualiteit. "Als Roland mij belt voor een spoedklusje, gaat de rest even aan de kant en ga ik daarmee aan de slag. Daarna kan er een mailtje binnenkomen waar ik direct op moet reageren en voor je het weet, is er weer een halve dag om." "Ja, het bollenvak is veelomvattend, maar saai is het nooit", beaamt Roland met een brede glimlach.

Bas kijkt om zich heen en ziet het vak van bemiddelaar veranderen, mede onder invloed van internet en de toegenomen transparantie die dit met zich meebrengt. Daarbij is in het hyacintenvak het aantal partijen de laatste jaren sterk afgenomen. "Het areaal is hetzelfde gebleven, maar we zitten wel meer met z'n allen in diezelfde vijver te vissen. Dan ga je toch nadenken over je toekomst: hoe wil ik dat verder invullen? Er blijft altijd behoefte aan goede bemiddelaars, maar misschien ben ik daar over een tijdje niet meer fulltime mee bezig. Daarom heb ik de



Bas (links) en Roland: 'De onderlinge betrokkenheid is groot'

kans aangegrepen om in de CNB Makelaardij te stappen." Verder is Bas nauw betrokken bij de Floratuin waar hij dicht op de introductie van nieuwe soorten zit. Hier heeft hij ook een kantoor waar hij zijn werkdagen begint en afsluit. "In het hoogseizoen ben ik elke dag in Lisse. Dan zit ik tegenover collega Wim Zandwijk en kunnen we vraag en aanbod goed met elkaar matchen."

GEMOEDELIJK

Wat Roland betreft, is er nog geen sprake van dat hij zonder de ondersteuning van bemiddelaar Bas kan of wil. Gevraagd naar woorden die hun samenwerking typeren, moeten de beide heren even nadenken, maar dan som-

men ze op: "Wederzijds respect, dat is eigenlijk de basis. We weten van elkaar dat we allebei onze uiterste best doen om het maximale eruit te halen, voor alle partijen. En als het dan een keer tegenzit of er mislukt iets, gaan we elkaar niet de zwarte piet toeschuiven, maar lossen we het gewoon op. Dat werkt heel prettig. Natuurlijk zijn we scherp, dat hoort bij dit vak, maar tegelijkertijd is de sfeer heel gemoedelijk. Verder is de onderlinge betrokkenheid groot, een mooi voorbeeld daarvan is de manier waarop we samen de catalogus samenstellen. We gaan samen voor het beste resultaat en helpen elkaar zo te groeien. Dit is een mooi voorbeeld van het bekende $1 + 1 = 3$."

