

# 'Beste uit beide werelden ko

Op 11 juli 2014 tekenden CNB en Troostwijk Veilingen een samenwerkingsovereenkomst met als doel het bollenvak optimaal te ondersteunen met online veilen. Vijf maanden later is de eerste materialenveiling een feit en gaat een volgende zeer interessante inventaris binnenkort online. Wat gaat er schuil achter zo'n veiling? Een kijkje achter de schermen bij het grootste industriële online veilinghuis van Europa.

Tekst: Jeannet Pennings  
Fotografie: René Faas

**D**e afgelopen zomer aangekondigde samenwerking tussen CNB en Troostwijk Veilingen is inmiddels volop in bedrijf. De eerste online materialenveiling zit er op en

heeft een meer dan prima resultaat opgeleverd. Een aantal medewerkers van CNB was daar getuige van. Woensdagavond 10 december - de avond dat de eerste CNB-Troostwijk-veiling werd afgesloten - waren zij te gast op de hoofdvestiging van het veilinghuis in Amsterdam. Wat gebeurt er achter de schermen om zo'n online materialenveiling goed te laten verlopen en hoe gaat het biedspel in z'n werk? Adviseur online veilingen Freek van Duuren verschaftte inzicht in zaken als het statische en proxy bod, het combineren van kavels, de mogelijkheden van de website, en het indien nodig achterhalen van kopersinformatie om no-shows (spookbiedingen) te voorkomen. Ondertussen is op een groot scherm de sluiting van de materialenveiling live te volgen. Een veiling die door maar liefst 700 mensen werd gevolgd.

## INTERNATIONAAL

Daarmee is in een klap duidelijk wat Troostwijk klanten van CNB te bieden heeft: een breed kopersnetwerk. Martijn van Schie, accountmanager bij Troostwijk en voormalig CNB-veilingmeester, zet het helder uiteen: "Voorheen waren we blij als we een materialenveiling op locatie organiseerden en er kwam 100 of 150 man op af. Nu trekt een online veiling voor een grote bloembolleninventaris 300 actieve bidders." Dat zijn (potentiële) kopers wereldwijd, blijkt als we de gegevens nader bestuderen. "Bij agrarische veilingen komen er veel biedingen uit Oost-Europa. Zo zien we in deze eerste veiling met CNB volgers en bidders uit Roemenië, Tsjechië, Bulgarije, Polen, Rusland, Oekraïne en Griekenland. Vaak ontbreekt het hen aan



middelen om in nieuwe machines te investeren, maar ze hebben wel geld over voor goed tweedehands materiaal. In deze specifieke veiling zagen we dat het internationale speelveld voor een goede bodem in het biedproces zorgde. De uiteindelijke kopers komen hoofdzakelijk uit Nederland en België."

Het internationale netwerk van Troostwijk is mede te danken aan de vijftien vestigingen die het bedrijf verspreid over Europa heeft. "We organiseren zo'n 1.200 veilingen op jaarbasis. De knowhow is dus enorm. Naast een groot netwerk, kunnen opdrachtgevers rekenen op een professionele aanpak van de te organiseren veiling. Onze projectleiders doen tenslotte niets anders dan veilingen in elkaar zetten. Belangrijk onderdeel is de publiciteit, waarvoor we een marketingafdeling in huis hebben die een campagne lanceert en actief op zoek gaat naar eindgebruikers. Afhankelijk van de opdracht en de wens van de opdrachtgever kiezen we voor een combinatie van persoonlijke uitnodigingen, advertenties in landelijke kranten en vakbladen in binnen- en buitenland en webvertising."

## WERKWIJZE

Bloembollenbedrijven die overwegen hun inventaris door CNB en Troostwijk te laten veilen, kunnen op een bezoek van CNB-veilingmeester Jan Meijer en Martijn van Schie rekenen. "In dat gesprek lichten wij onze werkwijze toe", vertellen de mannen. "Die is volledig transparant, evenals de te maken commissieafsprake



# mt samen'



ken. Verder bespreken we het tijdsbestek. We hebben zes tot acht weken nodig voor een gedegen voorbereiding. De duur van de online veiling zelf is wisselend, maar beslaat minimaal twee weekenden. Na akkoord van de opdrachtgever wordt een definitief voorstel gemaakt, de planning besproken en alles in gang gezet. Ook wordt een kijkdag ingepland." Een agrarische veiling wordt bij Troostwijk altijd in de avonden gesloten. "Dat gebeurt in groepen kavels, zodat het overzichtelijk blijft voor de koper. De opdrachtgever wordt altijd uitgenodigd om bij de sluiting aanwezig te zijn, een stukje beleving. Direct na sluiting krijgen alle hoogste bidders een mail van hun aankopen. De afhaaldagen zijn meestal een week later."

## TOEGANKELIJKHEID

Een kijkje in de keuken bij Troostwijk maakt duidelijk dat het bedrijf ruime ervaring heeft met online veilen en beschikt over een professioneel systeem. Van Schie: "Dit systeem hebben we zelf ontwikkeld en blijven we continue verbeteren en uitbreiden met tools. Een voorbeeld van zo'n tool is 'My portal', waarmee kopers de kavels waarin zij geïnteresseerd zijn overzichtelijk kunnen volgen. Ook is er een app beschikbaar, waarmee men kan bieden op kavels. Zo zijn we continue bezig het gebruikersgemak en de toegankelijkheid te vergroten."

Met het uitgebreide dienstenpakket en brede netwerk van Troostwijk en de roots van CNB in de bollensector komt volgens Meijer en Van

Schie 'het beste uit beide werelden samen'. De samenwerking kent - met het sluiten van de eerste veiling en een goed eindresultaat - een goede start. "Dit gaan we doorzetten en waar

mogelijk uitbreiden naar de veilingen die nog komen gaan, waarvan de eerste in opdracht van C.G. van den Berg uit Anna Paulowna."

## Martijn van Schie

Als zoon van een bloemenkweker heeft Martijn van Schie altijd grote affiniteit met de agrarische sector gehad. "Na de Middelbare Tuinbouwschool ben ik in 2000 begonnen bij CNB als assistent-veilingmeester. De agrarische handel trok mij erg. Twee jaar later kon ik die ambitie kwijt bij bloemenveiling Aalsmeer als veilingmeester planten, waar ik dagelijks bezig was met het samenbrengen van vraag en aanbod en zodoende een maximale opbrengst te realiseren voor de opdrachtgever. In 2008 werd ik bij CNB verantwoordelijk voor alle veilingactiviteiten en verzorgde ik voor zowel groene als materialenveilingen het traject van A tot Z. Vier jaar lang heb ik dat met veel plezier gedaan. De manier van handel doen - snel en korte lijnen - sprak mij hierin erg aan. Inmiddels werk ik als accountmanager bij Troostwijk Veilingen en ben ik verantwoordelijk voor het commerciële proces rondom een grote diversiteit aan veilingen: van paperclips tot vliegtuigen. Nu ook de bloembollensector tot mijn werkgebied hoort, vallen alle puzzelstukjes op zijn plek."



## Jan Meijer

In 2001 kwam Jan Meijer als veilingmeester in dienst bij CNB. "Mijn bloembollen- en mechanisatiekennis, evenals mijn brede netwerk in de branche, kwamen goed van pas in deze functie. Ik spreek de taal en heb aan een half woord genoeg om te begrijpen wat er van mij wordt verwacht. In 2004 werd ik als hoofd van de veilingafdeling eindverantwoordelijk voor alle veilingactiviteiten: klok, groen en materialen. Martijn van Schie nam die leiding later van mij over en zo hebben we bijna vier jaar samengewerkt. Na zijn vertrek in 2011 ben ik weer op deze positie beland. De grootste uitdaging? Voor mijn opdrachtgevers het hoogst mogelijke resultaat behalen. Dit doe ik samen met collega's binnen CNB waarbij voor allen het belang van de klant centraal staat. De samenwerking met Troostwijk betekent dat we nu op de meest professionele wijze onze klanten kunnen bedienen."