

COÖRDINATOR PRODUCT PAUL BORSBOOM:

‘De ogen en de oren in de markt’

Als Coördinator Product bij FloraHolland staat Paul Borsboom voor de uitdaging om marktvraag en -aanbod optimaal op elkaar te laten aansluiten, betere marges voor aanvoerders en klanten te realiseren en zijn meerwaarde, en dat van zijn team, steeds weer te bewijzen. BloembollenVisie liep een dag met hem mee.

Tekst en fotografie: Monique Ooms

Dit jaar werkt Paul Borsboom 24 jaar bij de bloemenveiling, maar dat betekent bepaald niet dat hij zijn werk met zijn ogen dicht kan doen. “FloraHolland verwacht van zijn medewerkers dat zij steeds opnieuw hun meerwaarde bewijzen voor het bedrijf. Zo kijk ik dus ook naar mijn eigen prestaties. Wij leveren diensten aan onze leden en die moeten wel iets opleveren.” Die drive om steeds weer resultaten te boeken, te blijven ontwikkelen, te zoeken naar kansen en na te denken over nieuwe invalshoeken lijkt Paul van nature te hebben. “Na de middelbare tuinbouwschool kreeg ik een baan bij de potplantenkwekerij waar ik al jaren in de vakanties had gewerkt. Mijn baas gaf mij volop de ruimte om mezelf te ontwikkelen, ik werd bedrijfsleider.” Dat zag Paul niet als zijn eindstation. In 1991 ging hij aan de slag als keurmeester bij de veiling in Bleiswijk. “Sindsdien is er veel veranderd.”

FUSIE

Daarmee doelt Paul onder meer op de fusie tussen de bloemenveilingen die resulteerde in het huidige FloraHolland. In de afgelopen

jaren ontwikkelde Paul zich tot productspecialist, bemiddelaar en adviseur, waarbij die activiteiten steeds in wisselende samenstellingen bijeenkwamen in zijn functie van dat moment.

.....
‘Wij willen een kenniscentrum zijn en van daaruit kwekers helpen hun succes te vergroten’
.....

Zo hield hij zich in zijn periode in Naaldwijk bezig met commercieel relatiebeheer - als schakel tussen vraag en aanbod - en was hij ‘aanbodsmanager’. “Ik probeerde het aanbod van kwekers te laten aansluiten bij de vraag uit de markt, organiseerde allerlei activiteiten, ontwikkelde websites. Erg leuk werk.” Met de komst van FloraHolland Connect kwam de focus voor Paul meer te liggen op bemiddeling. “Mijn taak daarbij was voornamelijk kwekers te ondersteunen bij het retailklaar maken

van hun product, in lijn met de wens van de kopers. Een kweker zei eens tegen mij: jij bent mijn ogen en oren in de markt. Nog altijd is dat wat ik graag wil zijn.”

Tegenwoordig werkt Paul vanuit de verschillende vestigingen van FloraHolland en staat er ‘coördinator product’ op zijn visitekaartje, waarbij hij zich specifiek richt op fresia en het assortiment bolbloemen. “Je kunt mijn rol zien als die van projectleider: ik heb contact met de veilingmeesters, de verkopers, de accountmanagers, de kwekers en de kopers. Samen vormen we een productteam, we zitten regelmatig met elkaar om tafel. Vanuit mijn helicopterview en op basis van alle input die ik verzamel, maak ik productplannen en activiteitenplannen voor de producten waarvoor ik verantwoordelijk ben.”

Zonder plan geen gerichte actie, stelt Paul. “Voordat je tot actie kunt komen, moet je eerst meer weten over de markt en het product. Dus: wat is de doelgroep, wat is de motivatie om een product te kopen, hoe ontwikkelt de markt zich, hoe is de situatie in de verschillende landen, welke verkoopkanalen zijn interessant, met welke concurrerende producten moet je rekening houden, welke kleuren zijn belangrijk, hoe ontwikkelt de aanvoer zich, enzovoort. Op basis van die informatie kun je gericht activiteiten ontwikkelen. Daar rolt een voorstel uit dat ik vervolgens met kwekers bespreek, daarna gaan we aan de slag, en coördineer ik de uitvoering.” Vanuit zijn helicopterview, geeft hij kwekers ook praktische adviezen. “Als ik van een veilingmeester hoor dat een kweker tien karren van een product per dag aanlevert en dat dit negatief uitpakt voor de prijs, adviseer ik die kweker om zijn aanbod over twee klok-





Paul Borsboom: 'Wij willen kwekers helpen om aanbodgericht te produceren'

ken te spreiden en een deel via de dagverkoop aan te bieden. Ook dat hoort bij onze dienstverlening."

OP BEZOEK

Hoewel in de volksmond nog steeds wordt gesproken over 'FloraHolland Connect' bestaat dit officieel niet meer, vertelt Paul. "Wij faciliteren de verkoop en dat doen we op verschillende manieren: via de klok, via de dagverkoop en via de termijnverkoop. Klok en Connect vormen nu samen een commerciële afdeling." Om continu een goed beeld van de markt en alle relevante ontwikkelingen te houden, is Paul veel in gesprek: met collega's van de veiling, maar ook met kwekers en kopers. Vandaag gaat hij op bezoek bij fresiakweker Thomas Akerboom in Roelofarendsveen. Akerboom Freesia bv teelt 5 hectare fresia's onder glas op drie locaties. Thomas is voorzitter van de productcommissie die zich richt op fresia, en hij en Paul hebben regelmatig contact. "Ik denk graag mee over actieplannen en juich alle initiatieven ter verbetering van de kwaliteit en het ima-

go van ons product van harte toe. Als kweker verwacht ik dat FloraHolland zorgt voor een

goede afzetstrategie- mede door een krachtige klok -, een stuk service en goede logistiek."

Hij stelt het op prijs dat Paul bij hem langskomt. "Dat geeft mij het gevoel dat de veiling serieus met mijn product bezig is, dat er iets wordt ondernomen. In de afgelopen jaren had de veiling veel plannen, maar die kwamen niet van de grond. Nu pakt Paul het serieus op, die kans grijp ik met beide handen aan." Dit keer wil Paul met Thomas wat dieper ingaan op afzetmogelijkheden die hij voor de fresiakweker ziet in het retailkanaal. Paul vertelt later: "Wij willen een kenniscentrum zijn en van daaruit kwekers helpen hun succes te vergroten. Als dat daadwerkelijk lukt, geeft dat ongelooflijk veel voldoening."

Agenda	
Paul Borsboom	
<input type="checkbox"/>	7.30 uur: Verloop van de handel checken via FloraNext en mails afhandelen
<input type="checkbox"/>	8.00 uur: Analyses maken, plannen uitwerken, telefoontjes beantwoorden
<input type="checkbox"/>	11.00 uur: Meet & Greet tussen kwekers en kopers voorbereiden
<input type="checkbox"/>	12.30 uur: Vertrek naar Aalsmeer
<input type="checkbox"/>	13.00 uur: Broodje eten met veilingmeester, actualiteiten bespreken
<input type="checkbox"/>	14.30 uur: Overleg met afdeling Communicatie over productleaflet en andere lopende communicatiezaken
<input type="checkbox"/>	15.30 uur: Op bezoek bij Akerboom Freesia bv in Roelofarendsveen
<input type="checkbox"/>	16.30 uur: Afronden, naar huis
<input type="checkbox"/>	Avond: Gesprekken van de dag samenvatten, voorbereiden voor de volgende dag