‘We bleven tot op het laatst positief’

Onlangs werd het bollenvak opnieuw opgeschrikt door het bericht dat er weer een exportbedrijf is omgevallen. Mantel & Mosselman Holland bv is failliet verklaard. Een flinke klap voor het bedrijf en alle betrokkenen. Wat ging daaraan vooraf? En wat betekent dit voor het bollenvak?

Tekst: Monique Ooms



Het is een drukke en soms emotionele tijd voor Natasja Mantel, die tot voor kort mede leiding gaf aan het exportbedrijf uit West-Friesland. Toch vindt ze tussen alle gesprekken door even tijd om, namens de directie, met BloembollenVisie te praten. Ze vertelt hoe het team er tot op het laatst voor heeft geknokt om het bedrijf in de benen te houden. “Tot een week voordat het faillissement werd aangekondigd, waren we positief en werkten we hard om het schip op koers te houden.” Dat mocht niet baten. Op 27 juni werd Mantel & Mosselman Holland bv door de Rechtbank Noord-Holland failliet verklaard.

Over de oorzaak vertelt Natasja: “Achteraf waren de verhuiskosten van Mosselman naar Mantel en de kosten van de integratie hoger dan we hadden voorzien. Helaas zijn we bij de samenvoeging klanten verloren die andere keuzes maakten. Verder leverde de integratie niet de synergie op die we hadden gehoopt. Toen ook de omzet van het eerste gezamenlijke seizoen flink tegenviel, deden we er allemaal nog een schepje bovenop, maar dat mocht niet baten.”

TELEURSTELLING

Lang heeft Natasja gedacht dat ze er wel uit zouden komen. “We hebben al eerder een crisis meegemaakt, afscheid moeten nemen van klanten en in een moeilijke markt gezeten. Daar kwamen we altijd weer uit, dus toen het allemaal tegenzat, dacht ik niet meteen dat het einde in zicht was. Ook omdat we er allemaal vol voor gingen. Tot op het laatste moment hadden we er vertrouwen in dat het goed zou komen.” De teleurstelling was dan ook groot toen dat niet zo bleek te zijn. “Het moment dat ik aan medewerkers moest vertellen dat we niet verder gingen, was moeilijk en emotioneel. Tenslotte praat je over bedrijven die al generatieslang meegaan en een team dat ongelooflijk betrokken was.” Medewerkers waren verdrietig, maar aan hun betrokkenheid deed het niks af. “Iedereen werkt mee om alles netjes af te ronden, daar ben ik erg dankbaar voor.”

> ‘De integratie leverde niet de synergie op die we hadden gehoopt’

Hoewel het seizoen bijna ging beginnen, stonden er nog niet veel orders in bestelling. “De orders komen steeds later en die worden nu overgenomen door collega’s. In de mail aan onze klanten hebben we verwezen naar de site van Anthos voor een overzicht van exporteurs. Wie hulp nodig heeft, kan een beroep op ons doen. We willen het allemaal netjes afhandelen.” Voor medewerkers is het faillissement ingrijpender. “Die komen op straat te staan. Het UWV Alkmaar heeft dat direct opgepakt, alle lof daarvoor. Ze kwamen snel langs, hadden gesprekken met iedereen, regelden de uitkeringen en gaven een overzicht van beschikbare banen in de regio. Een aantal collega’s heeft interesse in onze medewerkers en sommigen hebben alweer een baan gevonden. Ook daar helpen we waar dat kan.” Het blijft echter verdrietig om op deze manier afscheid te moeten nemen, erkent Natasja. “Sommige medewerkers waren al hun hele werkende leven bij ons.”

SAMENWERKING

De afhandeling rond het faillissement is in handen van de curator. “Dat krijgt z’n beslag, er zal ook geveild worden. De informatie daarover volgt.” Tot alles is afgehandeld, gaat Natasja van overleg naar overleg en is haar agenda nog elke dag goed gevuld.” Ook komen er telefoontjes van collega’s die hun medeleven betuigen. “Ik geloof dat ook dit faillissement weer voor een verschuiving gaat zorgen. Samenwerken wordt steeds belangrijker. Niet zozeer om groter te groeien, maar vooral om rendabeler te kunnen werken. Achteraf hadden wij de samenwerking beter moeten voorbereiden, dan hadden we de synergievoordelen wellicht beter kunnen benutten.”

Dat twee familiebedrijven, die beide drie generaties meegaan, uiteenvallen, raakt de directie in het hart. Natasja: “Voor mijn vader, mijn opa en de betrokken families had ik het graag anders gezien.” Gerrit Mosselman voelt dat ook zo. “We hebben onze ziel en zaligheid in dit bedrijf gelegd. Veel kwekers zijn vrienden geworden. Dit doet echt pijn.” Natasja: “Gelukkig ben ik een positief mens en kan ik dit ook zien als een gebeurtenis waar ik veel van kan leren. Als straks alles is afgehandeld, wil ik de maand augustus rust nemen. Kan ik voor het eerst in vijftien jaar op vakantie in het hoogseizoen, daar zijn de kinderen erg blij mee. Daarna ga ik me beraden op mijn toekomst; binnen de sector of daarbuiten. Ik heb al wat aanbiedingen gekregen.” Ook Gerrit laat het allemaal op zich afkomen. “Ik zou zo weer aan de slag willen als inkoper/adviseur. Het bollenvak is gewoon te mooi.” Genoeg om over na te denken. Ook na een gebeurtenis als deze, gaat het leven weer door.

‘Verschraling is niet goed’

“Mantel en Mosselman waren gevestigde namen en zijn jarenlang beeldbepalend geweest voor het vak. Zij vonden elkaar in een nieuwe combinatie en het is jammer dat het zo afloopt. Ik heb met ze te doen”, verwoordt Anthos-voorzitter Henk Westerhof. Dit is niet het eerste faillissement in de export. “Dit marktsegment staat al jaren onder druk. Grote retailketens leggen hun wil op, er wordt stevig op prijs geconcurreerd, het is moeilijk om het hoofd boven water te houden.”

Westerhof benadrukt hoe belangrijk het is om als exporteur de juiste match te vinden. “Waar ligt je kracht? Ben je gespecialiseerd in het beleveren van tuincentra of juist in grote aantallen voor retailketens? Focus is cruciaal.” Een groot deel van de orders gaat naar andere leveranciers vermoedt Westerhof, maar: “Je verliest ook altijd een stuk van de markt. Afnemers kunnen afhaken. Bovendien gaat dit ten koste van de diversiteit. Mantel & Mosselman Holland bv bediende met de levering van biologische bollen aan tuincentra een specifiek segment. De manier waarop zij dat deden, verdwijnt, en die verschraling is niet goed.” Overigens gelooft hij nog altijd in een toekomst voor de droogverkoop. “Zorgelijk is wel dat de kennis over bloembollen bij de consument is weggeëbd. Daarom is voorlichting belangrijk om zo vraag te creëren.”

‘Markt wil kunnen kiezen’

Het failliete exportbedrijf was een concurrent van JUB Holland uit Noordwijkerhout. “Wij kwamen elkaar tegen in het tuincentrumsegment en hebben elkaar altijd gerespecteerd. Jammer dat het zo afloopt”, vindt Frank Uittenbogaard. “Nu worden de orders verdeeld, de markt is er direct bovenop gesprongen, zo gaat dat.” Behalve dat hij het faillissement betreurt voor zijn collega’s, de medewerkers en betrokkenen, vindt Uittenbogaard het ‘jammer voor het imago van het vak’. “Weer een bedrijf dat omvalt, dat geeft geen vertrouwen. De spoeling wordt dun, en afnemers vinden het toch prettig om te kunnen kiezen. De kans om de juiste match te vinden tussen leverancier en afnemer wordt weer een beetje kleiner.”

‘Grote afnemer valt weg’

Sjors Veldt was een belangrijke leverancier van biologische bollen aan Mantel & Mosselman Holland bv De kraam omvat 4 hectare voorjaarsbollen en 2 hectare zomerbollen. “Wij leveren alleen biologische bollen voor de droogverkoop, voornamelijk bestemd voor tuincentra en supermarkten in Europa.” Met het faillissement is een belangrijke afnemer weggevallen. “Klanten hebben zich al rechtstreeks bij ons gemeld om de orders uitgeleverd te krijgen. Een aantal klanten zoekt contact met andere exporteurs om de bollen via die weg te kunnen ontvangen. Wij hebben er goede hoop op dat we zo alsnog onze bestellingen kunnen uitleveren. Inmiddels is 50 procent al weg.” De gebeurtenissen houden hem niet langdurig uit zijn slaap. “Een keer schrok ik wakker, het is natuurlijk toch even spannend. Het fust was net besteld, we stonden op het punt om te gaan tellen. Hoe loopt het af? De markt voor biologische bollen is nog niet heel groot. Nu zie ik wel dat het gaat lopen.”