



**Een ochtend meelopen met de
veilingmeester. Klanten van veiling Royal
FloraHolland kunnen dat aanvragen.
Samen met de veilingmeester het
aanbod van de dag bekijken en het veilen
bijwonen. Greenity mocht mee.**

Tekst: Lilian Braakman | Fotografie: René Faas

Iedere ochtend gaat om half 4 de wekker van veilingmeester Daan Noteboom. Hij is veilingmeester nummer 69 en zit bijna altijd op klok 6 in Rijnsburg. Dat vindt hij fijn. Vraag hem iets en hij weet alles. Prijzen, kwekers, kopers, kwaliteit, noem het maar op. We ontmoeten hem om 5 uur 's ochtends. Dan begint zijn werkdag. Noteboom: "Ik start met het bekijken van de excessenlijst. Zit er een kweker bij die nooit veilt en opeens twintig karren neerzet. Dan moet ik beslissen wat ik ga doen omdat de extra aanvoer invloed kan hebben op de prijsvorming. Ik kan ze zonder meer veilen, eruit halen of als laatste veilen."

Vandaag zitten er geen grote verschillen in, dus iedereen mag veilen. Na het printen van de volgorde en de veiltijden kunnen we de bloemen gaan bekijken. Noteboom bekijkt alle producten zelf. Met een flinke vaart loopt hij door alle bloemen heen. Aan de verpakking ziet hij meteen welke aanvoerder het is. Noteboom laat wat verschillen zien tussen de vollegrondstulpen en waterbroei. Zo zijn vollegrondstulpen veel intenser van kleur. Er zitten ook verschillen tussen kwekers die dezelfde cultivar aanvoeren. De ene voert tulpen veel rijper aan dan de ander. Noteboom wordt door kwekers wel eens gebeld met de vraag waarom de prijs lager is dan verwacht. De veilingmeester neemt als voorbeeld een telefoontje van een dag eerder. "De tulpen van deze kweker waren een stuk rijper dan precies dezelfde tulpen van andere aanvoorders. Dat kan de lagere prijs verklaren. Daarover ga ik met de kweker in gesprek."



Mee met de veilingmeester

Voor dag en dauw

Omdat het bijna Valentijn is, zijn er vandaag meer rode tulpen dan andere dagen. Toch is het aanbod nog niet heel groot volgens Noteboom: “Steeds meer wordt direct ingekocht. Ik snap dat de retail dat doet. Op die manier hebben ze een constante prijs. Op de klok fluctueert de prijs. En met Valentijn trekt de prijs op de klok zelfs aan. Voor supermarkten wordt die prijs dan te hoog, want ze willen kunnen stunten met aanbiedingen.”

Op de vloer loopt een keurmeester rond. Die bekijkt de tulpen waar de vorige dag klachten over gekomen zijn. Aanbod van de dag zelf keuren doet hij niet meer, dat moet de kweker doen. Zit er bijvoorbeeld lengteverschil in, dan moet de kweker dat aangeven en deze melding is zichtbaar op de klok. Om de kwaliteit met eigen ogen te zien, lopen er in de ochtend veel kopers rond. Noteboom geeft aan waarom: “Wij laten de producten zien in de veilingzaal, maar vanaf de tribune beoordelen is lastig.” Als het product geveild wordt, zit er ook een foto bij. Maar nog niet altijd voldoet de foto aan de juiste eisen. Bovendien kan hij iets anders laten zien dan de realiteit.

KOOPGROOTTE OPVOEREN

Noteboom kijkt steeds vaker op zijn horloge. Al gaat er van tevoren een gong, hij neemt geen risico, want een veilingmeester mag niet te laat zijn. Ruim op tijd installeert Noteboom zich op klok 6. Headsetkabel erin om het geluid te testen. Dan volgt een testrondje op de klok. Als alles werkt, legt Noteboom uit hoe hij probeert druk op de klok te houden. “Ik begin altijd met een koopgrootte van één bak. Dan voer ik de koopgrootte langzaam op. Wanneer er weinig beschikbaar is, moet een koper snel drukken, anders is hij te laat.” De koopgrootte is het minimale aantal dat de koper moet afnemen.

Om zes uur begint de veiling en sluit de klokvoorverkoop. Kopers kunnen tot die tijd producten kopen voor een vaste prijs die is bepaald door de kweker. Meteen na een koop wordt het aanbod aangepast. Dat gaat razendsnel. Binnen een paar seconden kan er al een koop afgesloten zijn en moet het aanbod bekend zijn voor de volgende koper. We gaan van start. Noteboom zit er meteen in. Hij start de klok



Start van de dag: veilingmeester Daan Noteboom bekijkt de excessenlijst.





Veilingmeester Daan Noteboom bekijkt het veilingaanbod nauwkeurig.



met een hogere prijs, zodat hij de tijd heeft om de naam van de kweker, het soort en het gewicht te noemen, voordat kopers gaan drukken om de klok stil te zetten. Anders dan in Naaldwijk hebben kopers op Rijnsburg en in Aalsmeer een headset op en kunnen ze wanneer ze het eerst gedrukt hebben praten met de veilingmeester. Als de koopgrootte één is en de koper wil er tien, dan kan hij dat doorgeven. Omdat alles snel gaat, is het vaak niet meer dan 'tien'. 'Ja' betekent ik wil de rest, maar kreten als 'alles' en 'doe maar' accepteert Noteboom ook. Een enkele keer wordt er nog wat gevraagd in de trant van 'hoe zijn ze?' Deze vraag kunnen veilingmeesters in Rijnsburg makkelijk beantwoorden omdat hier de karren nog fysiek voor de klok komen en ze kunnen zien of de bloemen rauw of rijp zijn. Dat is in de andere vestigingen niet het geval. In Naaldwijk is geen headset en krijgt de koper de koopgrootte of het aantal dat hij indrukt. Dit geldt ook voor kopers die via kopen op afstand (KOA) meedoen met de veiling. Zij geven het aantal online door. Dat kan Noteboom zien op zijn scherm. Wat hij niet ziet, is of kopers een headset op hebben. "Met de veilingmeesters hebben we de afspraak dat we kopers even de tijd geven om te reageren, want niet iedere koper heeft een headset op of soms doet het geluid het niet. Als het stil blijft, dan krijgen ze de koopgrootte. Wanneer het bij ons op de tribune gebeurt, dan kunnen kopers even schreeuwen of zwaaien." Vandaag werkte het geluid een keer niet. Noteboom zag waar de koper zat, die stak zijn hand op en gaf zo het gewenste aantal door.

KOPERS TOESPREKEN

Noteboom zet flink druk op de klok en houdt de vaart erin, maar er is ook tijd voor een grapje tussendoor. Zijn concentratie verliest hij zeker niet. Ondanks dat hij de karren met producten laat draaien, de transactie met een toets invoert en de prijs weer opgooit, blijft hij scherp op de prijs. Als deze te laag is, spreekt hij de kopers toe dat er geld bij moet. "De kopers beslissen wat ze willen betalen, maar ik bepaal of het een koop is of niet. Als de prijs echt onderuit zakt, veil ik hem wel eens opnieuw. Ik zit tussen de kweker en de inkoper. De een wil zo veel mogelijk geld vangen en de ander zo weinig mogelijk betalen. In dat speelveld moet ik eruit slepen wat erin zit. Dat blijft altijd spannend. Ik vind het een sport om boven de voorverkoopprijs uit te komen. Daarom is het aanbod van de dag bekijken zo belangrijk. Dan weet ik wat er komt en kan ik een strategie bedenken. Veel gaat op gevoel en ervaring." Al 29 jaar is Noteboom veilingmeester. "Het is heel leuk werk. Daarom stopt niemand." ♦

Royal FloraHolland

Veiling Royal FloraHolland is een coöperatieve organisatie van én voor kwekers van sierteeltopproducten. Op de grootste bloemenveiling van de wereld worden iedere werkdag bloemen en planten geveild. Deze producten komen niet alleen uit Nederland, maar uit de hele wereld. Het bedrijf heeft vier vestigingen: Rijnsburg, Aalsmeer, Naaldwijk en Eelde.