

Hobaho viert 90-jarig jubileum

Met een jubileumevenement in de stijlvolle Philharmonie in Haarlem viert Hobaho samen met haar relaties op 1 april aanstaande het 90-jarig bestaan. Muzikaal omlijst door het trio Goeie Gasten en een swingend optreden van Roel van Velzen belooft het een fantastische en exclusieve avond te worden waarover nog lang zal worden nagepraat.

Tekst: Wim Ciggaar
Foto's: Hobaho, René Faas

Hobaho startte haar dienstverlening in 1921 toen de bloembollenkwekers Lau Homan uit Oegstgeest en Hein Bader uit Sassenheim samen met plantgoedhandelaar Daan Hogewoning uit Rijnsburg besloten de gebouwen en terreinen van Hotel De Witte Zwaan in Lisse te kopen om daar droge veilingen te gaan houden. Het drietal had elkaar rond 1915 gevonden als zogenaamde 'groene veiling directie'. Groene veilingen waren in die tijd de manier waarop de handel binnen de sector plaatsvond. Op 15 april 1921 vond de officiële oprichting plaats van N.V. Holland's Bloembollenhuis, een naam die in de volksmond al snel zou worden vervangen door Hobaho, het telegramadres met de beginletters van de drie oprichters.

EERSTE VEILING

Op 20 juli van dat jaar werd de eerste veiling gehouden in De Witte Zwaan en dat werd meteen een groot succes. De aanvoer was zo groot, dat deze niet meer in de bijbehorende stalhouderij paste en de bollen dus buiten opgeslagen moesten worden. Gelukkig kende 1921 een mooie droge zomerperiode, maar nog in diezelfde zomer viel het besluit om het weiland aan te kopen aan de overkant van de

Haven in Lisse. Via een bevriende Duitse relatie werd een voormalige vliegtuighangar voor een koopje op de kop getikt, gedemonteerd en weer opgebouwd, zodat in 1922 kon worden beschikt over zo'n 4.000 m² aanvoerhal, inclusief kantoren aan de Havenkant. Om het mogelijk te maken de bollen per schuit aan- en af te voeren werd een aftakking van de Gracht gerealiseerd, zodat de schuiten de hal konden binnenvaren. In 1924 werd de mijnzaal met een elektrisch afmijntoestel in gebruik genomen, nadat er tot die tijd tussen de manden 'met de bek' werd geveild. Dat laatste gebeurde bij opbod en op de klok bij afslag.

PARTICULIER

Overigens was Hobaho niet de enige die zich in die tijd met het veilen van bollen ging bezighouden. Het grote verschil was echter, dat de meeste initiatieven een coöperatieve grondslag kenden en door groepen bollenkwekers werden opgericht, terwijl Hobaho een particuliere veiling was die voor eigen rekening en risico werkte. Hoewel de veiling voor iedereen toegankelijk was richtte men zich bij Hobaho bewust op de wat meer gespecialiseerde ondernemer (waar onder de hyacintenteler) die zich met zijn teelt aan de bovenkant van de markt bevond. Dat legde de veiling bepaald geen windeieren. Werd er in 1921 nog voor zo'n 750.000 gulden geveild, het jaar daarop

verdubbelde de omzet en in het seizoen 1929-1930 werd een recordbedrag van ruim 7 miljoen gulden verhandeld. Nog geen jaar later halveert de omzet door de zware vorstschade en de crisis die de wereld treft en komt er een einde aan de voor de bollensector relatief goed verlopen jaren twintig.

CRISISJAREN

Ook de bloembollensector zelf ontkomt niet aan de crisis uit de dertiger jaren. Bedroeg de exportwaarde in 1930 nog 46,5 miljoen gulden, oftewel ruim één gulden per kg, in 1932 was dat nog maar 40 cent per kg. Het aantal kwekers liet een spectaculaire daling zien en ging van 19.000 in 1932 naar 11.000 in 1939. Voor Hobaho breken eveneens sombere tijden aan. De omzet keldert met 75 procent. Bollen worden voor minimumprijzen verkocht of draaien zelfs door en worden na twee keer veilen door de veiling opgeslagen en vermalen. Daarnaast loopt de veiling behoorlijke klappen op door het faillissement van de Hollandse Cultuur Mij. aan de Leidsevaart in Bennebroek. Een voortstrevend bedrijf met de meest moderne hulpmiddelen en 56 ha vers (duin)land. Op het hoogtepunt van de financiering keerde het tij echter en ging het bedrijf reddeloos ten onder, Hobaho met een flinke verliespost opzadelend. In 1939 bedroeg de Hobaho-omzet vijf miljoen gulden, waarvan 3,3 miljoen afkomstig uit de surplusomzet.

OORLOGSJAREN

De Tweede Wereldoorlog liet Hobaho evenmin onberoerd. In 1940 en 1941 viel de veilingomzet met respectievelijk 6,2 en 4,0 miljoen gulden nog wel mee, hetgeen vooral te danken was aan de surplusomzet, daarna daalde de omzet naar 632.000 gulden in 1942 en 540.000 gulden in 1943. Ook kreeg men te maken met een heel ingewikkeld systeem van maximumprijzen die voor de veiling in feite betekende dat er geen bollen meer verkocht, maar ver-



D. Hogewoning Hz.



H. Bader



L.J. Homan



In 1922 werd dit pand aan de Haven in gebruik genomen. Op de voorgrond de inmiddels gedempte Gracht

deeld werden. Aangezien de grenzen gesloten waren, was het Duitse Rijk de enige koper van de bollen die nog voor export verhandeld werden. Voor Hobaho betekende de Duitse bezetting dat een deel van de hal werd gevorderd en er voor de veiling in de tweede helft van de oorlog weinig meer in zat dan zich bezig te houden met de voedselvoorziening door in groenten en aardappelen en zelfs tabak te handelen.... De Duitsers hadden namelijk verordonneerd dat alle kwekers de helft van het teeltareaal met eetbare gewassen moesten beplanten.

IN- EN VERKOOP

Dankzij een zuinige leefwijze -er werd nauwelijks dividend uitgekeerd- en het continu werken aan het opbouwen van financiële reserves was Hobaho een financieel gezond bedrijf toen de oorlog in 1945 voorbij was. Hoewel het veilen nog steeds de basis vormde, nam Hobaho het voortouw bij de verdere ontwikkeling en introductie van het In- en Verkoopbureau. Eind dertiger jaren had men bij Hobaho al in de gaten gekregen dat kwekerij en export risico's wilden indekken door een vorm van voorverkoop en nam de veiling als eerste het initiatief om transacties tussen koper en verkoper middels een koopbevestiging af te sluiten. Dat veroorzaakte nogal wat kritiek met als gevolg dat aanvankelijk besloten werd de nieuwe manier van bemiddelen te beperken tot de meer exclusieve variëteiten. Dat haalde de stoom van de ketel, maar na de oorlog werd al snel besloten de nieuwe vorm van bemiddeling breed te ontwikkelen. Temeer, daar het vak er toen wel vrede mee bleek te hebben en het systeem voorzag in een behoefte om je als koper of verkoper tijdig in te dekken.

MATADOREN

Voor de Hobaho-veilingen waren de jaren vijf- en zestig gouden tijden. De bloembollenwereld richtte zich in die periode met hart en

ziel op de export met als gevolg dat de sector zich in die jaren goed wist te ontwikkelen. Bij Hobaho waren mannen als Daan Hogewoning en Cees Plug de matadores op hun vakgebied. Verstand van bollen gepaard aan zakelijk inzicht, door en door betrouwbaar en een duidelijke positionering van belangen waren de belangrijkste ingrediënten voor het verkrijgen van goodwill en daarmee succes in zaken. Wie het in zijn hoofd haalde om bij de concurrent aan te voeren, werd door Cees Plug persoonlijk aangesproken om dat niet meer te doen. Pas in 1960 slaagde de I en V-omzet van Hobaho erin de veilingomzet voorbij te streven. In 1970 werd voor het eerst een veilingomzet behaald van meer dan 24 miljoen gulden, terwijl de I en V-omzet dat jaar uitkwam op ruim 60 miljoen gulden.

BOLWERKEN

Hoewel Hobaho in alle teeltgebieden actief was waren het vooral de Kop van Noord-Holland en

de Bollenstreek die in die tijd als Hobaho-bolwerken bekend stonden. Met name West-Friesland was een coöperatief ingesteld gebied, waar Hobaho slechts bij een beperkt aantal ondernemers voet aan de grond kreeg, al werden in dat gebied toch wel goede zaken gedaan. Ook bij een artikel als de gladiool miste Hobaho aanvankelijk de boot en heeft het aan het eind van de zestiger jaren heel veel moeite gekost om daar terrein te veroveren. In de zandgebieden langs de kust van Noord- en Zuid-Holland was Hobaho in die jaren echter heer en meester met een vooraanstaande positie in met name hyacinten, maar ook groene veilingen. Op het gebied van droge veilingen had Hobaho eveneens een leidende positie. Hoogtepunt was de veiling op 19 augustus 1965 toen de catalogus 27.000 manden met bollen vermeldde. Het zou de grootste veiling worden ooit in de Bollenstreek gehouden.

MANDEN

Een belangrijk wapen in de onderlinge concurrentiestrijd tussen de veilingen met bij Hobaho de zwaan als kenmerk waren de manden. Vaak bepaalde de beschikbare mandenvoorraad bij de vrachtrijder bij welke veiling de bollen aangevoerd werden. Voor de veilingen was de mand een concurrentie-element maar ook een steeds terugkerende kostenpost. Niet alleen vanwege de beperkte levensduur (10 jaar), maar ook vanwege het feit dat jaarlijks grote bedragen moesten worden afgeschreven omdat de manden administratief 'zoek' raakten. In het voorjaar togen dan gezamenlijke opsporingsteams van de veilingen maanden op pad om manden op te sporen en bij de desbetreffende veiling af te leveren.

MECHANISATIE

Eveneens kenmerkend voor de jaren zestig was de opkomende mechanisatie. Niet alleen bij kwekerij en export, maar ook bij de veiling. In 1966 maakten de boekhoudmachines



De sfeervolle mijnzaal van Hobaho die in 1924 gebouwd werd



Kenmerkend voor Hobaho zijn de witte zwanen

bij Hobaho plaats voor een ICL-computer en deden de ponskaarten hun intrede. Er moest voor geheimheid worden, er was een complete airconditioninginstallatie voor nodig en er deden zich de nodige kinderziekten en acceptatieproblemen voor, maar te stoppen viel deze vooruitgang niet. Op 13 juli 1967 vond onder toezicht oog van Dr. A.J. Verhage de eerste veiling met de ICT-computer plaats.

HANDELSCENTRUM

Een laatste mijlpaal uit de zestiger jaren is de uitbouw van de Hobaho-kantine tot een handelscentrum. De veiling voegde daarmee een nieuwe dimensie toe aan haar dienstverlening. Het handelscentrum moest het In- en Verkoopbureau ook meer ‘zichtbaar’ maken. Het moest de relaties duidelijk maken dat de Hobahovertegenwoordigers niet alleen langs de weg, maar ook op kantoor, zeker als er veilingen plaatsvonden, te bereiken waren. In een eigen kantoor met een deur, zodat er vertrouwelijk over zaken gesproken kon worden. Bestond het In- en Verkoopbureau in 1945 uit tien vertegenwoordigers, in 1970 was dat uitgegroeid tot maar liefst 57 man.

GOUDEN JUBILEUM

De zeventiger jaren begonnen bij Hobaho met het gouden jubileum in 1971. Dat werd in april groots gevierd met als hoogtepunten de benoeming van Cees Plug tot Ridder in de Orde van Oranje Nassau, de huldiging van Daan Hogewoning voor zijn 50-jarig jubileum als directeur, het gouden horloge voor alle medewerkers en het aanbieden van de neonverlichting met het bedrijfslogo, ’s middags gevolgd door een officiële en openbare receptie met ter afsluiting ’s avonds een feestelijke bijeenkomst op Kasteel Keukenhof met prominenten uit vakorganisaties en bankwezen. Daan Hogewoning was inmiddels 82 jaar en nog steeds directeur!

MIJLPALEN

Eén van de meest kenmerkende ontwikkelingen in de jaren zeventig was de mijlpaal die de omzet in 1972 bereikte, namelijk 100 miljoen gulden, een verdubbeling ten opzichte van tien jaar eerder. Ook de komst van de stapelbare en ruimtewinnende Curver-krat was een mijlpaal. Zeker omdat die gepaard ging met de invoering van de “huur naar duur” regeling en de oprichting van de Fustpool Bloembollenveilingen die het mogelijk maakten om te komen tot dit uniforme veilingfust. De Curver-krat bleek voor transport en verwerking een ware revolutie teweeg te brengen in het bloembollenvak en deed de bollenmand het veld ruimen.

NESTOR

Gedenkwaardig was het overlijden van Hobaho-oprichter Daan Hogewoning op 15 augustus 1976 op de leeftijd van 88 jaar. Daarmee kwam een einde aan het leven van een markante persoonlijkheid die van grote betekenis is geweest voor zowel Hobaho als de bloembollensector. Hij was een man met overzicht

en overzicht die complexe problemen helder wist te analyseren en van oplossingsrichtingen te voorzien. Hij had een goed inzicht in wat recht was en genoot in het vak ook een grote reputatie vanwege zijn inzicht in de fiscaliteit en zijn vermogen om ontbrekende kennis met topadviseurs aan te vullen. Een man die heel lang actief bleef en aan wie velen met respect blijven terugdenken.

SAMENWERKEN

Hobaho heeft zich altijd een voorstander getoond van samenwerkingsverbanden, zowel horizontaal als verticaal. Bij die samenwerking werd niet alleen gestreefd naar productverbetering, maar de veiling wilde daarmee ook een stukje ketenregie in handen zien te krijgen. Bovendien leek het er in de jaren zeventig en tachtig een beetje op dat de coöperatieven (lees: HBG en West-Friesland) weleens de aangewezen marktpartijen van de toekomst zouden kunnen worden en dat er geen plaats zou zijn voor een particulier initiatief als Hobaho. Samen met Piet Nijssen leidde dat in 1974 bij de irissen tot de oprichting van de kwekersvereniging Symphonie. Uiteindelijk is die samenwerking ook de start geworden van Hybris.

AANDELEN

Eén van de meest bewogen momenten in de geschiedenis van Hobaho is de aangekondigde terugtrekking van de familie Hogewoning uit het familiebedrijf in 1985 geweest. In de loop van 1983 waren er onderhandelingen op gang gekomen tussen Ton Augustinus en de familie Hogewoning over de verkoop van hun pakket Hobaho-aandelen aan Augustinus. Er werd overeenstemming bereikt over de prijs, maar de deal kon pas doorgaan als de aandelen eerst aan de andere aandeelhouders, de broers Zwetsloot, waren aangeboden en deze geen interesse zouden tonen. Tot verrassing van alle betrokken partijen besloten zij echter wel van hun recht op overname gebruik te maken, werden Joop en Harry Zwetsloot alleen-eigenaar van Hobaho en had Ton Augustinus alsnog het nakijken. Eén van de eerste besluiten die genomen werden was de professionalisering van de



Het koel- en preparatiebedrijf in Hillegom



In 2005 verhuisde Hobaho naar dit pand aan de Grachtweg in Lisse

raad van commissarissen door daarin deskundigen van buiten het vak te benoemen.

KOELHUIZEN

Een andere nieuwe kernactiviteit vormde de overname van koelhuis Hillegom in 1986. Dat werd mede mogelijk door het uitstappen van de familie Hogewoning uit Hobaho waarvoor ruimte ontstond voor een andere denkwijze. Hobaho streefde daarmee naar een versterking van haar positie in de sector middels aanvullende diensten, zoals het bewaren van bloembollen en het verzorgen van temperatuurbehandelingen. De overname was tevens bedoeld als antwoord op de fusie tussen HBG en West-Friesland en de uitbreiding van het koel- en preparatiebedrijf van de fusiepartners in Bovenkarspel. In 1989 volgde ook nog de overname van koelhuis Clemens in Lissersbroek en later het koelhuis in Kennemerland. In 1986 –Hobaho bestond toen 65 jaar– werd ook de buitenshowtuin 'De Buitenhof' feestelijk geopend.

VITALE BESLISSINGEN

Andere vitale beslissingen uit die tijd hadden te maken met de ervaringen die Hobaho opdeed bij de vorming van kwekersverenigingen, het koel- en preparatiewerk en de betrokkenheid bij Amerikaans onderzoek om bolgewassen virusvrij te maken in de wetenschap dat virusvrij uitgangsmateriaal de kweker geld oplevert. Dat leidde tegen het eind van de jaren tachtig tot een aanloop naar en de opbouw van het Testcentrum voor Siergewassen BV en later tot Vitro Centre International BV, een weefselkweekcentrum voor siergewassen die in 1995 hun beslag zouden krijgen. Hobaho beoogde daarmee een positie in te nemen bij de professionele veredeling van bolgewassen middels het op een geavanceerde manier werken aan resistentieveredeling, vaststelling van gebruiks-

waarde en reductie van bestrijdingsmiddelen. Uiteindelijk doel was om de ontwikkelde rassen na een uitgebreide testfase kwekersrechtelijk beschermd in de markt te zetten.

OVERNAME

In 1996 kwam het inmiddels tot Hobaho Horti Groep getransformeerde bedrijf tot de conclusie dat continuering van het familiebedrijf geen optie was en dat het bedrijf behoefte had aan een sterke overnamepartij. Hobaho was op zoek naar een partner verderop in de keten om een stukje ketenregie te kunnen voeren en vond in Bloemenveiling Aalsmeer op dat moment een hele goede partner. Een tegenvaller was alleen, dat de bij de overname betrokken bestuurders in no time buiten beeld waren en opvolgers daar weinig heil in zagen.

ZWAAR WEER

Na het vertrek van Joop Zwetsloot en Jan Willem Plug in september 1998 belandde Hobaho in een moeilijke periode. Het bedrijf kwam voor de noodzaak te staan tot herstructurering en heroriëntatie. Er moest in de kosten gesneden worden. De marges in de omzetontwikkeling binnen het vak boden niet langer ruimte voor zijdelingse avonturen. In 2004 werd de laatste droge veiling gehouden, het vakblad Vakwerk werd afgestoten en de Buitenhof hield eveneens op te bestaan.

KENTERING

Ook de afgelopen vijf jaar waren niet gemakkelijk. Er werd intern getwijfeld aan de toekomst van Hobaho, er was sprake van een overname door CNB en er waren vertegenwoordigers die van werkgever veranderden. De stabilisatie kwam met de overname van HB Veilen en FBA en de aanstelling van Henk Hoogervorst tot algemeen directeur. Met zijn historie en bekendheid binnen Hobaho slaagde hij erin

de organisatie veel hechter, respectvoller en evenwichtiger te maken met als resultaat dat de laatste twee jaar voor Hobaho een duidelijk beter resultaat hebben opgeleverd.

KETEN

Opvallende ontwikkeling van de laatste tijd is dat Hobaho zich steeds nadrukkelijker afficheert als dochter van FloraHolland. Er is niet langer sprake van een situatie waar niemand raad mee weet, maar van een gezamenlijk optrekken, waarbij veel meer dan in het verleden gekeken wordt naar de stappen die verderop in de keten zitten. Door het belang van de keten mee te nemen in de eigen activiteiten hoopt Hobaho daarmee haar voordeel te doen voor haar eigen relaties.

TOEKOMST

Bij Hobaho heeft men dan ook goede hoop het eeuwfeest te kunnen vieren te midden van het bloembollenvak met een aan zekerheid grenzende waarschijnlijkheid als intermediair en producten met een toegenomen kennis van de markt. Daarbij zal Hobaho open staan voor ontwikkelingen die men tegenkomt, waarbij het bedrijf ervoor zal moeten zorgen dat haar deskundigheid en betrouwbaarheid de waarde van de dienst zal bepalen. (diensten die kennis waard zijn). Ook zal de komende jaren flink geïnvesteerd moeten worden in ICT-technieken. Wie over tien jaar bestaansrecht wil hebben zal over de meest moderne technieken moeten beschikken.

Dit artikel is mede tot stand gekomen dankzij de medewerking van de Hobaho-directeuren Henk Hoogervorst en Sam van Egmond en de oud-directieleden Joop Zwetsloot en Jan-Willem Plug