

‘Men wil niet dezelfde rode

Nu de voorjaarsgewassen warmpjes onder de grond zitten, wordt er in de winkelschappen plaats gemaakt voor de zomerbloeiers. Ook op internet is het aanbod van deze bloembollen niet van de lucht. Steeds meer ondernemers kiezen er namelijk voor om hun producten via een webshop te verkopen, zo ook Jan Griek. Wat beweegt hem en wat komt er zoal bij kijken? Een kijkje achter de schermen bij Polexbulbs.nl.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: Jan Griek/René Faas

Als je in Breezand woont en op jonge leeftijd een bijbaantje zoekt, dan ont-kom je er bijna niet aan: de bloembollensector. De 25-jarige Jan Griek vormt geen uitzondering. Op 12-jarige leeftijd verhuisde hij van Harlingen naar Breezand en als scholier verdiende hij zijn zakcenten met bollen pellen en andere klussen. In de bloembollensector is de Breezander vervolgens blijven hangen om uiteindelijk een eigen bedrijf te starten. Zijn verloofde Helena Martyn speelde daarbij een belangrijke rol. “We zijn in 2010 samen een eigen bedrijf gestart”, vertelt Jan. “Onder de naam Polex Bulbs verkopen we bloembollen via onze webwinkel. Daarnaast hoort er een stukje dienstverlening bij. Bloembollenbedrijven kunnen mij voor korte en langere periodes inhuren voor allerlei werkzaamheden. Ook verzorg ik tuinonderhoud en -beplanting voor bedrijven en particulieren.”

BOLLEN NAAR POLEN

Met recht kunnen we Jan en Helena jonge ondernemers noemen. Toen de twee hun ondernemersavontuur startten, was alles nieuw. Maar doordat Jan al vanaf zijn middelbare schooltijd in de bollen werkt beschikt hij over veel kennis. “Bovendien hebben we een breed netwerk aan vakgenoten”, vertelt Jan. “Waarom ik graag voor mijzelf wilde beginnen? Dat heeft onder andere te maken met het feit dat ik zo’n zeven jaar geleden Helena leerde kennen. Zij is Poolse van origine en werkte hier als seizoensarbeider. We wilden vaker bij elkaar zijn, maar dat was erg moeilijk. Op een gegeven moment kwam een kennis van ons in Polen met de vraag of wij wat bloembollen konden leveren voor zijn pas gebouwde huis met grote tuin. Helemaal geen gek idee, en dus hebben wij bij verschillende kwekers hier uit de omgeving wat bollen opgehaald. Zo is het begonnen.”

In de tussentijd hadden Jan en Helena contact met een collega-kweker die zijn bol-op-pot-producten in het buitenland wilde uitproberen. “Wij hebben een bus gehuurd, heel veel bollen, potten en potgrond ingekocht en zijn naar Polen afgereisd. Daar eenmaal aangekomen, hadden we de deuren van de bus nog niet open of er kwamen al burens en kennissen naar ons toe om te zien wat wij bij ons hadden.

.....
 ‘Kwekers zijn welwillend,
 ook al zijn de aantallen soms
 klein’

De mensen wilden de bollen meteen kopen. Wij wisten niet wat ons overkwam, dus hebben we in alle haast foto’s van onze producten gezocht en uitgeprint en die bij de verschillen-

de soorten geplaatst. Binnen twee weken was onze halve voorraad verkocht, bollen die we eigenlijk zouden testen op pot.” Eenmaal terug in Nederland heeft Jan nog meer bollen ingekocht en verkocht. Deels in Nederland, maar ook een groot gedeelte in Polen. “Wij zagen een markt voor ons open liggen, dus besloten we een bedrijfje te beginnen.”

MARKTEN EN BEURZEN

De opstart van Polex Bulbs betekende een grote verandering. “Van altijd in loondienst gezeten te hebben naar zelfstandig”, vertelt Jan. “Je hebt geen vast inkomen meer en moet op zoek naar klanten. We hebben Polex Bulbs in het begin vooral via internet, radio en markten onder de aandacht gebracht. Een proces dat overigens nooit stopt, je moet actief blijven. De eerste bollen verkochten we vaak via Marktplaats. Ook staan wij op diverse markten en beurzen, vaak planten- en bollengerelateerd, om ons assortiment bollen te verkopen en gaan we actief op pad om nieuwe klanten te werven.” Sinds de lancering van de webwinkel is de online verkoop volgens Jan flink toegenomen. “In april 2010 ging polexbulbs.nl de lucht in. Na een jaar gedraaid te hebben, besloten we dit jaar om de webshop een nieuwe uitstraling te geven. Dat is nog steeds in ontwikkeling.”

Polexbulbs.nl is overzichtelijk, het aangeboden assortiment is direct bij binnenkomst in een oogopslag duidelijk en er wordt gebruik gemaakt van goede productfoto’s. “De webshop is ingedeeld in voorjaarsbloeiende en zomerbloeiende gewassen. Klanten kunnen er terecht voor zowel bekende soorten, als exclusieve producten. En niet alleen dahlia’s en lelies,



tulp als de buurman'



Jan Griek en Helena Martyn: 'Klanten willen iets apart om de tuin net dat extraatje te geven'

maar ook verschillende soorten Camassia, Oxalis, Eucomis en ga zo maar door. Het standaardassortiment kunnen we nog steeds aanbieden, maar we merken dat onze klanten meer willen. Zij willen niet dezelfde rode tulp als bij de buurman in de tuin. Ze gaan vaker voor iets apart om de tuin net dat extraatje te geven. Wij verkopen veel tulpen, narcissen, dahlias en gladiolen. Hyacinten en lilies zijn minder in trek. Voor komend seizoen hebben wij Amarcinum 'Howardii' uitgeroepen tot blikvanger van onze kraam. Wij hebben de takken van dit gewas regelmatig op beurzen laten zien en mensen reageerden zeer enthousiast."

ONLINE GROEIT

In de korte tijd dat ze bezig zijn, verkopen Jan en Helena op jaarbasis zo'n 300.000 bloembollen en knollen. Zij doen veel zaken in Oost-Europa. "Het klantenbestand omvat zowel consumenten als wederverkopers. We willen dat iedereen, groot en klein, kan genieten van de mooiste en nieuwste producten. Een groot deel, zo'n 70 procent, verkopen we via een catalogus. Vooral de grootverbruikers maken hier gebruik van. Het online winkelen groeit echter,

vandaar de lancering van onze webshop. Mensen vinden het belangrijk om een plek te hebben waar ze altijd terecht kunnen voor bollen en vragen over dit onderwerp." De bollen van Porex Bulbs komen bij geselecteerde kwekers vandaan, hoofdzakelijk uit de omgeving, vers en van hoge kwaliteit. Ook worden sinds kort bollen uit India geïmporteerd. "Kwekers zijn welwillend en werken graag mee, ook al zijn de aantallen soms klein. Meestal proberen we producten te combineren die bij dezelfde kwekers vandaan komen."

Voorraadrisico is een lastig punt, geeft de ondernemer toe. "Voorraad is duur, maar je hebt het nu eenmaal nodig om snel producten uit te kunnen leveren. Als we aan het einde van het seizoen bollen overhouden schenken we deze soms aan instellingen die goed werk verrichten, bijvoorbeeld in de gehandicapten- of bejaardenzorg. Afgelopen najaar hebben we echter nagenoeg alles verkocht. De bollen stonden voorheen opgeslagen in de schuur van een bevriende bollenkweker. Doordat we groeiende zijn en steeds meer ruimte nodig hebben, hebben we sinds een paar maanden

de beschikking over een eigen schuur met twee cellen. Hier kunnen we onze bollen opslaan en de juiste bewaring geven. Op het moment dat er een bestelling binnenkomt, kijken we wat er voorradig is en geven we de klant een tijdsindicatie van levering. Zodra alle bollen binnen zijn, worden deze ingepakt en opgestuurd."

KLANT CENTRAAL

De huidige economische crisis blijft ook door Jan en Helena niet onopgemerkt. "Mensen houden meer de hand op de knip en kopen vaak liever kant-en-klaarproducten. Ze kiezen nu eerder voor een bos bloemen dan voor bloembollen die pas volgend jaar uitkomen. Toch hebben we vertrouwen in onze handel. Uiteindelijk willen we er een fatsoenlijke boterham aan overhouden; dat is nu nog niet altijd het geval. Komende jaren proberen we de handel flink uit te breiden. Daar hebben we alle vertrouwen in met onze sterke poot in Polen en omliggende landen. Verder blijft kwaliteit voorop staan en liggen er kansen op het gebied van luisteren naar klanten. Zet de klant centraal en geef hem het gevoel geen nummer te zijn. Behandel de klant als persoon."