

MANTEL HOLLAND 75 JAAR

Van pakzolder naar geauto

Toen Dirk Mantel bijna 75 jaar geleden met zijn fiets langs de deuren ging om bloembollen te verkopen, kon hij niet vermoeden dat het bedrijf op een dag zou zijn uitgegroeid tot een modern exportbedrijf met klanten in meer dan veertig landen. Met Natasja Mantel in de directie staat inmiddels de derde generatie aan het roer. Samen met haar twee collega-directeuren ziet zij nog altijd mogelijkheden voor groei. 'Er zijn nog genoeg witte vlekken.'

Tekst: Monique Ooms

Foto's: Mantel Holland Quality Bulbs

In de jaren 30 startten de broers Dirk en Klaas Mantel een bloembollenbedrijf in het West-Friese Andijk, D&K Mantel. Klaas richtte zich met name op de kwekerij, Dirk op de handel. Bloembollen telen is mooi, maar als niemand die bollen wil kopen, kom je niet erg ver. Dus besloot Dirk het wat actiever aan te pakken. Hij besloot de bloembollen huis-aan-huis te gaan verkopen, en dan ergens in het midden van het land, waar men niet elk voorjaar gewend was aan uitzicht op bloeiende bollenvelden. Via een relatie kwam hij in Amersfoort terecht, waar hij een pakzolder huurde voor het inpakken van de bollen. De deur-tot-deur verkoop viel hem niet mee. "Als een dame in peignoir opendeed, begon hij gelijk te stotteren", vertelt zijn kleindochter Natasja lachend. "Opa heeft die verhalen prachtig opgeschreven in zijn memoires, die kunnen we allemaal teruglezen." In Amersfoort kent hij de lokale melkboer en die weet precies welke verkoopstechnieken opa Dirk het beste kan toepassen

om de koop gesloten te krijgen. En zowaar: het begint te lopen. Na de Tweede Wereldoorlog besluit hij zijn bakens te verzetten naar Duitsland. Daar verschuift het accent van de huisverkoop naar de detailhandel: bloemisten blijken interesse te hebben voor zijn handel. Zo gaat de export de hoofdrol spelen in het bedrijf.

WITTE VLEKKEN

Later komen ook Dirk's zoons in het bedrijf: Dirk junior en Arie, de vader van Natasja. "Opa had al snel door dat er nog een hele wereld te veroveren viel in het buitenland en dat je daar betere prijzen kon maken voor de bollen. Arie ging op stage naar Zweden - waar hij de taal snel oppakte - en daarna naar Duitsland en Italië. Zo wist mijn vader de verkoop naar zich toe te trekken en begin jaren 90 nam hij het stokje over van opa." Verliep de handel eerst grotendeels via tussenhandelaren, in de jaren 80 kwam het accent steeds meer te liggen op de retail. "Onze exportactiviteiten zijn in de loop der jaren steeds meer uitgebreid. Inmiddels zijn we actief in meer dan veertig landen. Daarbij ligt de nadruk op Frankrijk, Duitsland, Scandinavië en Rusland. Voor-



Dirk en Klaas Mantel

al Oost-Europa is een belangrijke groeimarkt en wij zien daar nog volop mogelijkheden voor groei. Het ligt voor de hand om je te richten op de grote steden, maar wat verder in Rusland zijn nog heel wat witte vlekken te veroveren."

Natasja duidt Rusland aan als 'ons kindje'. "We hebben een bijzondere geschiedenis met dit land omdat wij hier 25 jaar geleden als eerste exportbedrijf actief werden met de verkoop van verpakte bollen. We werken nog altijd samen met dezelfde partner waarmee we destijds gestart zijn. Door de jaren heen is Rusland een stabiele markt gebleken." Het contact werd destijds gelegd door Arie Mantel. "Op een van zijn reizen ontmoette mijn vader een producent en handelaar in zaden en hij moedigde hem aan om de bloembollen erbij te proberen. We begonnen voorzichtig, met een truck bloembollen per seizoen. Nu gaat er in het hoogseizoen elke dag wel een truck die kant op."

Natasja zit sinds 2002 in het familiebedrijf. "Als vader van drie dochters, maakte mijn vader



Een trotse Arie Mantel



Jubileum is al gevierd

Automatiseerde logistiek

zich wel zorgen over eventuele opvolging en overname, zeker toen hij de 60 naderde. Ik studeerde economie en Frans en had totaal andere carriëreplannen dan dit bedrijf, in mijn tiertijd had ik hier al genoeg gewerkt. Ik was druk aan het solliciteren, had mijn zin gezet op een baan die ik uiteindelijk niet kreeg, en op dat moment belde de toenmalige directeur. Hij wilde eens met mij praten." Het resultaat van dat gesprek is bekend. "Ik ging als accountmanager op pad om relaties te ontmoeten, contacten te leggen, contracten af te sluiten. Daar heb ik veel van geleerd."

.....
'De retail is veeleisend dus je moet stevig in je schoenen staan, een eigen visie hebben en altijd op zoek blijven naar mogelijkheden om toegevoegde waarde te bieden'
.....

In 2004 veranderde de bedrijfsnaam in Mantel Holland Quality Bulbs. In dat jaar verhuisde het exportbedrijf ook van Andijk naar een goed bereikbare en ruime locatie aan de rand van Venhuizen, aan de andere kant van West-Friesland.

EIGEN VISIE

Sinds 2010 wordt Mantel Holland gerund door een driekoppige directie: financiële man John Jong, productieman Erik de Vries en Natasja is verantwoordelijk voor de verkoop en commercie. Arie Mantel is alweer een aantal jaren met pensioen, maar komt nog wel regelmatig langs om zijn kennis en ervaring te delen. "Anno 2013 is het heel anders zakendoen dan in de tijd dat mijn vader en oom samen het bedrijf runden. In de loop der tijd is de retail steeds belangrijker geworden en op dit moment is de invloed van de crisis sterk voelbaar. De retail is veeleisend dus je moet stevig in je schoenen staan, een eigen visie hebben en altijd op zoek blijven naar mogelijkheden om toegevoegde waarde te bieden. In het verleden kon je met een goede service klanten aan je binden, maar nu mag je ook als vaste leverancier net als alle andere aanbieders een offerte uitbrengen, en dan moet je het maar afwachten. De prijs is vaak doorslaggevend, zelfs als je vele jaren foutloos hebt geleverd aan een klant. Natuurlijk kun je er dan voor kiezen om heel laag in te schrijven, maar hoe lang hou je dat vol?"



V.l.n.r.: Erik, John en Natasja, de directie van Mantel Holland

Mantel Holland past zijn strategie aan op deze nieuwe marktsituatie. "Wij richten ons bijvoorbeeld niet alleen meer op bouwcentra en foodstores in het midden- en hogere segment, maar ook op discounters en tuincentra."

Mantel probeert zich onder andere te onderscheiden met biobollen en composteerbaar en afbreekbaar verpakkingsmateriaal. "Zo verkopen wij kant-en-klare bloembollentrays in composteerbare verpakking aan de discounters en wij verwachten dat de belangstelling hiervoor zal groeien. Sowieso zijn thema's als duurzaamheid en kwaliteit steeds belangrijker geworden, zonder certificaten willen retailers veelal geen zaken met je doen. Wij zijn bijvoorbeeld ook SKAL-gecertificeerd voor het inpakken van bioproducten." In de loop der jaren heeft Mantel nog een aantal andere sterke verkooppunten ontwikkeld, zoals eigen fotografie, eigen marketingconcepten en flexibiliteit ten aanzien van de uitlevering van bestellingen. "Onze automatisering en logistiek zijn zo ontwikkeld dat we op maat kunnen inspelen op de wensen van de klant: het moment van levering, de hoeveelheid, de verpakkingen... we kunnen het volledig afstemmen. We werken continu aan verbeteringen zodat we op tijd kunnen inspelen op de wensen van onze klanten." Mantel Holland realiseert zich namelijk goed dat verkopen alleen nog geen garantie voor continuïteit is. "Bij de uitlevering van het product moet je het waar maken." Natasja denkt nog even terug aan die pakzolder van haar opa destijds in Amersfoort. "Sinds die tijd is er veel veranderd."

JUBILEUM

Hoewel dit niet de makkelijkste tijden zijn voor ondernemers in de bollensector, ziet Mantel Holland de toekomst positief tegemoet. "We hebben een goede naam opgebouwd in de markt en kunnen in principe aan alle eisen en wensen van klanten tegemoetkomen. De crisis zie ik niet alleen als iets negatiefs. Het is ook een prikkel om te blijven zoeken naar nieuwe invalshoeken." Mantel Holland heeft het jubileum gevierd met een dag voor relaties en binnenkort maken de accountmanagers in het kader van het 75-jarig bestaan uitstapjes met hun klanten. "Tijdens het feest voor relaties hebben we mijn vader aangeboden om zijn eigen levensverhaal op papier te zetten, zoals ook mijn opa zijn memoires heeft laten opschrijven. In zijn dankwoord gaf hij toe trots te zijn op Mantel Holland Quality Bulbs en op het feit dat het bedrijf in de familie blijft omdat ik in de directie zit. Dat was een mooi moment."

Resumé

Bloembollenexportbedrijf Mantel Holland Quality Bulbs uit Venhuizen viert dit jaar zijn 75-jarig bestaan. In al die jaren heeft het bedrijf een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Wat ooit begon als een kwekerij en broeierij is via de huis-aan-huis verkoop uitgegroeid tot een professioneel exportbedrijf met een afzet in meer dan veertig landen.