

CNB EN TROOSTWIJK VEILINGEN TEKENEN SAMENWERKINGSOVEREENKOMST

# 'Samen kansen in de markt v

Naast de bemiddeling in bloembollen is CNB al jaren actief in het organiseren van groene en materialenveilingen. Troostwijk Veilingen is gespecialiseerd in internationale, industriële veilingen en heeft kantoren in vrijwel alle Europese landen. Op 11 juli ondertekenden beide partijen een samenwerkingsovereenkomst op het gebied van online materialenveilingen. BloembollenVisie was erbij.

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

nes, zoals die ook gebruikt worden in de bollensector." Per jaar organiseert Troostwijk meer dan duizend online veilingen.

## BAKENS VERZETTEN

In de tachtig jaar van haar bestaan is Troostwijk Veilingen een heus begrip geworden in de wereld van internationale veilingen in de industriële sector. "Wij hebben een Europees netwerk van kantoren die worden bemand door mensen uit de desbetreffende regio. Zij kennen de lokale markt en spreken – letterlijk en figuurlijk – de juiste taal", vertelt Stef Hooijman van Troostwijk. "Als iemand in Hongarije een vraag heeft over een machine uit Nederland, kan hij die in zijn eigen taal stellen, bij het lokale kantoor in Boedapest." Al die landen tezamen vormen een aantrekkelijke afzetmarkt. "In die markt is veel vraag naar industriële machi-

CNB timmert ook al de nodige jaren aan de weg in het veilen van materialen voor ondernemers in de bollensector. Jan Meijer. "De laatste jaren is het aantal ondernemers in deze sector gekrompen. Toch willen wij onze klanten – de ondernemers die hun materialen willen veilen – de best mogelijke prijzen kunnen bieden. In een krimpde markt met een afnemend aantal kopers is dat lastig. Daar komt bij dat online veilen de laatste jaren aan betekenis heeft gewonnen. Het werd dus tijd voor CNB om de bakens te verzetten." Jan Meijer en Stef Hooijman kenden elkaar al, als goede collega's in het

vak. "We zijn eens met elkaar gaan praten over hoe CNB en Troostwijk elkaar zouden kunnen versterken. Daar is deze samenwerking uitgerold."

## BESTE PRIJZEN

De samenwerking is een bundeling van het beste uit beide werelden. "Onze ervaring leert dat de beste kopers van industriële materialen wat verder weg in Europa zitten", weet Stef. "Uit onze cijfers blijkt dat zo'n 65% van de machines uit Nederland wordt verkocht aan buitenlandse kopers. Zij zijn zeer geïnteresseerd en hebben er ook geld voor over; in het buitenland maken we de beste prijzen." Door te gaan samenwerken met Troostwijk, kan CNB zijn afzetmarkt dus aanzienlijk vergroten. Jan: "Daarmee komen wij in een keer in contact met een grote groep potentiële kopers die bovendien goede prijzen bieden voor de materialen die wij aanbieden. Zo kunnen wij het beste resultaat creëren voor onze klanten."

## AANVULLEN

Op vrijdag 11 juli zetten de samenwerkingspartners hun handtekeningen onder het contract. Met ingang van die datum zijn de taken tussen de beide partijen helder verdeeld. "Ik blijf me bezighouden met de acquisitie en het relatiebeheer", vertelt Jan. Zodra een klant heeft toegezegd via CNB zijn materialen te willen veilen, komen Jan en Stef samen langs voor een gesprek. Stef: "Dan bespreken we de complete aanpak. Vervolgens organiseren wij de publiciteit rond de veiling, regelen we de online veiling van de materialen en de administratieve afhandeling daarvan. We vullen elkaar dus prima aan, doen allebei waar we goed in zijn."

## WAT VERANDERT

Wat verandert er voor de klanten van CNB? "In de werkwijze verandert er niet zo heel veel", stelt Jan. "Ik ben de contactpersoon voor de klant, dat blijft gewoon zo. Wat wel verandert, is dat de marktkansen aanzienlijk groeien omdat Troostwijk een grotere markt bestrijkt. Daar-

.....  
'Door te gaan samenwerken met Troostwijk, kan CNB zijn afzetmarkt dus aanzienlijk vergroten'  
.....



Stef Hooijman

# ergroten'

mee neemt ook de kans op een betere prijs toe, dus de verkopende klant gaat er alleen maar op vooruit." Het verschil voor de kopende klant is dat hij zich voor de materialenveilingen van CNB voortaan moet wenden tot de website van Troostwijk voor de online veilingen. Stef: "Om daaraan te kunnen deelnemen, moeten klanten zich eerst registreren en een eigen gratis account aanmaken, zoals je dat op alle sites doet waarop je iets wilt kopen. Daarvoor ga je naar [www.troostwijkauctions.com](http://www.troostwijkauctions.com) en dan wijst het zich vanzelf."

## KENNIS

Overigens is Troostwijk voor veel klanten van CNB al een bekende naam. "We hebben al voor enkele klanten van CNB geveild, zeer naar tevredenheid", vertelt Stef. "Samen kunnen we onze relaties ook in de toekomst een goed resultaat garanderen." Met de bundeling van krachten van CNB en Troostwijk komt bovendien veel kennis en ervaring samen. "Jan is zelf bollenkweker geweest, draait al jaren mee in de veilingen en heeft veel contacten", vertelt Stef. "Ik heb mijn roots in de agrarische sector, ben beëdigd register taxateur agrarische machines en register veilinghouder en sta voor vele jaren praktijkervaring. Deze samenwerking biedt een mooie meerwaarde voor alle partijen."



Jan Meijer

## Resumé

Op vrijdag 11 juli 2014 ondertekenden Troostwijk Veilingen en CNB een samenwerkingsovereenkomst voor het online veilen van materialen. Wat is de aanleiding voor deze samenwerking, wat levert de samenwerking op en wat merken klanten ervan? Daarover sprak BloembollenVisie met Jan Meijer van CNB en Stef Hooijman van Troostwijk.



V.l.n.r.: Stef Hooijman en Xander van Beekum van Troostwijk en Paul Peters en Jan Meijer van CNB na de ondertekening van de overeenkomst op vrijdag 11 juli.