

‘Kweker, kom eens bij ons kijken’

Exportbedrijf Fluwel uit Burgerbrug bedient een specifiek segment van de droogverkoopmarkt: dat van de postorderbedrijven. En dan met name in Noord-Amerika, aangevuld met een aantal bedrijven in Japan en Scandinavië. Daarbij heeft Fluwel zich gespecialiseerd in bijzondere mengsels, een soort ‘special effects met bloembollen’. Om de kwaliteit te kunnen leveren die hun afnemers verwachten, kiezen ze hun leveranciers met zorg.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Als we bij Fluwel aan de Belkmerweg in Burgerbrug langskomen voor een interview, draait het exportbedrijf op volle toeren. De bollen rollen over de band, kisten worden aan- en afgereden: de exportmolen draait op volle toeren. “Per seizoen gaan er zo’n vijftig containers met bollen de deur uit”, vertellen directeur Carlos van der Veek en inkoper Ronald van Loon van Fluwel. Het exportbedrijf richt zich nadrukkelijk op de droogverkoop aan postorderbedrijven. “Onze klanten bevinden zich in het topsegment van de markt. Wij leveren exclusieve mengsels, noem het maar ‘special effects in bloembollen’, omschrijft Carlos. Over de eisen die hun afnemers stellen aan het geleverde product kan hij kort zijn: “Het moet gewoon goed zijn. Je wenkbrauwen mogen er niet van gaan fronsen. Dus: gezonde en vooral schone bollen in de juiste maten.” Ronald vult aan: “Vooral voor de bestemmingen waarop wij exporteren, is het van belang dat het product absoluut schoon is. Wij betalen liever extra voor een schone bol waar we zelf geen werk meer aan hebben, dan dat we gaan voor een goedkope bol die extra schoonmaakwerk met zich meebrengt.”

GEEN DRUK

Groot voordeel van het marktsegment dat Flu-

wel bedient, is dat de eerste leveringen pas rond 10 september de deur uit hoeven en de laatste bollen pas in oktober – november. “Er zit geen druk op, we hebben alle tijd om de bollen zorgvuldig uit te zoeken. Zo voorkomen we dat we zieke en/of besmette bollen naar onze klanten afsturen. Met name voor de gevoelige soorten is dat een pluspunt.” Fluwel wil op deze manier zijn naam als kwaliteitsleverancier waarmaken.

.....
‘Het is belangrijk om je zaken goed voor elkaar te hebben; dat maakt dat afnemers graag zaken met je doen’

“Onze klanten kiezen er bewust voor om zaken met ons te doen omdat we zorgvuldig werken, veel kennis in huis hebben en een goede service verlenen. Ook zijn we heel open in onze communicatie met klanten: ze weten bij welke kwekers wij onze bollen kopen en soortechtheid is nooit een punt van discussie.” Fluwel verkoopt bovendien niet klakkeloos elke bol aan iedere klant. “Als een klant vraagt om bepaalde soorten die bijvoorbeeld niet geschikt

zijn voor de tuin, of soorten die heel oud zijn en uit de roulatie raken, adviseren wij om dat niet te doen. Dat kan alleen maar op een teleurstelling uitdraaien, daar heeft niemand wat aan. Ook houden wij onze afnemers op de hoogte van ontwikkelingen in de markt. Als soorten dreigen te verdwijnen, adviseren we onze kopers daar tijdig op in te spelen met goede alternatieven.” Wie voor de laagste prijs gaat, is bij Fluwel aan het verkeerde adres. “Voor ons staat kwaliteit centraal en daar hangt een bepaalde prijs aan. Daarom werken wij graag samen met afnemers die echt met hun vak bezig zijn, van het product houden. Opvallend genoeg hebben deze bedrijven nooit echt last gehad van de crisis: zij bleven op niveau functioneren en nu groeien ze weer.”

VASTE RELATIES

De toeleveranciers van Fluwel zijn merendeels vaste relaties, voornamelijk afkomstig uit het Noordelijk Zandgebied. “We werken al zo lang met elkaar samen dat zij precies weten wat wij – en onze klanten – belangrijk vinden. Zij leveren de kwaliteit die wij wensen.” Een deel van de inkoop gebeurt rechtstreeks, een deel gaat via bemiddelaars. “Soms komen we via die weg in contact met kwekers die wij nog niet kenden en dat kan een aangename verrassing opleveren: dan heb je er zomaar weer een vaste relatie bij.” Niet dat Fluwel nou zo vaak wordt teleurgesteld in de kwaliteit van de bollen die worden aangeleverd. Carlos: “Integendeel, de laatste jaren heeft de kwekerij echt een professionaliseringsslag gemaakt. De focus lag een aantal jaren op uitbreiding: bedrijven werden steeds groter, maar de kwaliteit werd er niet beter op. Inmiddels is er flink geïnvesteerd in de machineparken en dat komt de kwaliteit ten goede. Ook de werkomstandigheden zijn sterk verbeterd. Bedrijven zijn nu beter gestroomlijnd dan zo’n tien jaar geleden. Dat zie je terug in de kwaliteit van het product.”

Fluwel werkt graag samen met kwekers die een passie hebben voor het vak en – zoals Carlos met een knipoog zegt – ‘hun bollen op z’n





Ronald: 'Wij werken graag met ondernemers die met hun vak bezig zijn'

tijd een beetje knuffelen.' "Wij houden van een bak met glimmende bollen." Het is duidelijk: wie met Fluwel wil werken, moet een onbetwist goed product kunnen leveren. Maar, ook de randvoorwaarden zijn belangrijk. Zoals het papierwerk. "Wij begrijpen heel goed dat het voor een groot bedrijf makkelijker is om dit op orde te hebben dan voor een klein bedrijf. Een groot bedrijf heeft administratief personeel in dienst, een kleine ondernemer moet alles zelf doen. En dan gaat er wel eens wat mis, vooral in die hectische bollentijd. Toch is het belangrijk om je zaken goed voor elkaar te hebben; het maakt dat afnemers graag zaken met je doen."

EXTRA WERK

Wat nog wel eens misgaat is de levering van het juiste aantal bollen in het juiste fust. "Voor de export naar Japan moeten er negenhonderd bollen van maat 11/12 in een kist zitten

in plaats van het gangbare aantal van 700, om de transportkosten te beperken. Als kwekers zich daar niet aan houden, hebben wij er extra werk aan om alles opnieuw te tellen. Die eisen staan niet voor niks op het koopbriefje." En oh ja... die koopbriefjes raken ook wel eens zoek. "Vooral als we al vroeg ingekocht hebben: dan blijkt het koopbriefje nog in de map van het vorige seizoen te zitten." Al doende leert men, dus Fluwel heeft er nu een gewoonte van gemaakt om kwekers aan het begin van het seizoen een inkoopoverzicht te sturen met de vraag om te checken of alles klopt. "Zo voorkomen we problemen later in het seizoen", weet Ronald.

Het zal niet de eerste keer zijn dat Ronald half juni denkt al zijn orders ingevuld te hebben, om dan opeens te worden geconfronteerd met een tekort van een miljoen bollen. "Als de opbrengst tegenvalt, kan dat gebeuren.

Dan is het nog een hele tour om de orders alsnog ingevuld te krijgen. Daar loopt elke exporteur tegenaan en dat zou eigenlijk anders moeten." Carlos en Ronald vermoeden dat dit soort zaken ook gebeurt omdat voor de kwekerij niet altijd duidelijk is wat voor de export belangrijk is. "Ik zou kwekers dan ook willen adviseren: trek die overall eens uit en kom langs", stelt Carlos. "Ga eens op bezoek bij de exporteurs aan wie je levert, probeer je een goed beeld te vormen. Dan ontstaat er wederzijds begrip en kunnen problemen worden voorkomen. Een goede band versterkt de samenwerking." De verwachtingen voor dit seizoen waren aanvankelijk hoog gespannen. "Nu lijkt het toch een beetje tegen te vallen, de opbrengst is 'heel gewoon'. Misschien heeft het ermee te maken dat we geen echte winter hebben gehad. Op zich is dat niet heel dramatisch voor de handel: schaarste is altijd gunstig voor de prijsvorming. We zullen zien wat het wordt."

