

# ‘Ted staat met zijn voeten in o

Exporteurs en kwekers weten elkaar steeds vaker rechtstreeks te vinden, zonder tussenkomst van de bemiddelaar. Dat heeft ongetwijfeld effect op de rol en positie van de bemiddelaar. Tegelijkertijd zien we dat nog altijd een groot aantal bemiddelaars een goede boterham verdient aan het bijeen brengen van vraag en aanbod. Dat roept vragen op. Voor Bloembollenvisie is dit aanleiding om te starten met een nieuwe serie over bemiddeling. Hoe geeft de bemiddelaar van nu invulling aan het begrip toegevoegde waarde? Ted Kortekaas van CNB bijt het spits af.

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

**D**e handel is de laatste jaren sterk veranderd, niet in de laatste plaats omdat het aantal marktpartijen flink is afgenomen, vindt CNB-vertegenwoordiger Ted Kortekaas. “Toen meer partijen actief waren, was de handel minder transparant. Daar was denk ik vooral de bemiddelaar bij gebaat. Nu er minder partijen zijn en we internet hebben, zijn de stromen transparanter geworden.” Niet dat hij daar ‘last’ van heeft. “Ik heb mijn handen vol aan mijn inkoopwerkzaamheden voor De Leeuw Flowerbulb Group en voor de andere vaste klanten voor wie ik de inkoop doe.”

## OVERSTAP

Met name met De Leeuw heeft Ted een bijzondere samenwerking. Hans Oudshoorn van De Leeuw legt uit: “Wij doen al zo’n twintig jaar

zaken met Ted. Het begon met een paar kistjes lelies en dat groeide langzamerhand uit naar steeds meer. Op het moment dat onze eigen

## Bemiddeling anno nu

Het gaat er in het bemiddelingsvak anno nu heel anders aan toe dan pakweg tien, vijftien jaar geleden. De komst van internet heeft daarin een grote rol gespeeld: daarmee is de markt transparanter geworden. Ook het feit dat er nogal wat exportbedrijven, kwekerijen en broeierijen zijn weggevallen is van invloed op de handel. Wat betekent dit voor de rol en positie van de bemiddelaar? Hoe geeft hij invulling aan zijn meerwaarde? En hoe ziet zijn klant-exporteur dat? Voer voor een nieuwe serie in Bloembollenvisie.

inkoper afscheid nam van De Leeuw, hebben wij besloten om Ted te vragen de volledige inkoop voor ons bedrijf op zich te nemen. Hij deed al meer dan de helft van alle koopbriefjes, dus zo groot was die stap niet meer. Op ons verzoek heeft hij toen de overstap gemaakt van Hobaho naar CNB, met name vanwege het goede gevoel dat wij bij dit bemiddelingsbureau hadden. Dat is nu zes jaar geleden.” Voor Ted was dat ‘best spannend’ erkent hij. “Je laat iets vertrouwd achter voor iets waarvan je nog niet precies weet hoe het gaat uitpakken. Dat is gelukkig goed gegaan.”

Ted is in het seizoen een dagdeel per dag bij De Leeuw op kantoor. “Dan loop ik de koopbriefjes na, kijk ik de partijen na die binnengekomen zijn, help ik eventuele problemen op te lossen. De rest van de tijd werk ik vanuit mijn kantoor bij CNB van waaruit ik ook mijn andere klanten bedien.” Door de nauwe samenwerking voelt Ted zich – behalve CNB’er – ook een medewerker van De Leeuw. “Ik voel me daar net zo thuis als hier bij CNB. Als er een bedrijfsuitje of barbecue wordt georganiseerd, ben ik er ook bij.” “Ted staat met twee benen in ons bedrijf”, vult Hans aan. “Hij kent onze klanten, weet ook wat er bij die klanten speelt, wat welke klant nodig heeft en neemt dat mee in zijn inkoopwerkzaamheden. We hoeven dus niks uit te leggen. Dat is het verschil met een ‘traditionele’ bemiddelaar die meer op afstand opereert. Voor ons is dat vooral de meerwaarde van deze samenwerking.”

## KORTE LIJNEN

Ted vindt het op zijn beurt fijn dat hij van De Leeuw de ruimte krijgt om ook naar eigen inzicht de te verwachten vraag in te vullen. “Dit seizoen zijn we allemaal verrast door de plotse schaarste in de tulpen: het leek zo’n mooi seizoen te worden en opeens begon het te kan-



# ns bedrijf'

telen. Op basis hiervan ben ik nu alweer tulpen aan het inkopen voor volgend jaar. Dat hoeft ik dan niet te overleggen met Hans, hij gaat er vanuit dat ik weet wat ik doe. Overigens spreken we elkaar elke dag wel even, de lijnen zijn heel kort."

---

## 'We hoeven niks uit te leggen'

---

Werken voor zo'n grote, vaste opdrachtgever kan een mens ook lui maken: je kostje is immers gekocht? "Dat lijkt misschien zo, maar zo werkt het niet", stelt Ted. "Sowieso loopt de handel het hele jaar door – na de lelies komen de tulpen en narcissen – en De Leeuw verwacht dat ik altijd scherp ben. En terecht. Zij rekenen op snelheid van handel en goede kwaliteit tegen een juiste prijs. Daarbij ben ik verantwoordelijk voor het leggen en onderhouden van goede contacten met de kwekers waarmee wij samenwerken. Verder bezoek ik regelmatig shows en beurzen om op de hoogte blijven van nieuwe ontwikkelingen."

Met name de contacten met kwekers zal Ted de komende tijd meer gaan uitbouwen, benadrukt Hans. "Wij zien graag dat Ted buiten het hoogseizoen de tijd neemt om bij kwekers op bezoek te gaan. Dan kun je zien en horen waar kwekers mee bezig zijn, elkaar beter leren kennen, vertrouwen opbouwen en zo de relatie verder ontwikkelen. Met dat vertrouwen groeit ook het gunnen. Daarmee wordt de aanbodsruimte waaruit wij kunnen vissen steeds groter." En natuurlijk dienen die gesprekken ook voor het vastleggen van het benodigde aanbod om de verwachte vraag in het nieuwe seizoen mee



Ted en Hans: 'We hebben dagelijks contact met elkaar'

te kunnen invullen. "Dat ga ik zeker oppakken. Vooral nu steeds meer kwekers zich verenigen in kwekersverenigingen wordt het vrije aanbod dat op de markt komt beperkter. Daar moeten we tijdig op inspelen."

### VERTROUWEN

Hans en Ted zijn tevreden over de samenwerkingsvorm die zij hanteren. Toch vindt hun voorbeeld niet veel navolging in het vak. Dat begrijpen ze op zich wel. "Je legt jezelf wel vast, dat wil niet iedereen." De samenwerking brengt wellicht ook enige kwetsbaarheid met zich mee

voor beide partijen. Hans: "Ondernemen is risico nemen. Wij kennen elkaar al zo lang, het vertrouwen is groot. Daarbij is Ted nog nooit ziek geweest of op een andere manier uit de roulatie geraakt." Ted: "Bovendien zit Hans zelf dicht op de handel, dus als het nodig is, kan hij ook dingen overnemen. Daar maak ik me dus niet druk over. Daarbij heb ik naast De Leeuw ook nog andere klanten, dus met die kwetsbaarheid valt het wel mee." Voor deze bemiddelaar en exporteur is helder dat hun samenwerking meerwaarde biedt voor beide partijen. "Anders hou je dat ook niet zo lang vol."

