

# ‘Zorgen dat de klant kan sc

Vraag en aanbod bij elkaar brengen. Uiteindelijk gaat het daarom in het werk van een bemiddelaar. De manier waarop je dat doet, kan echter nogal verschillen. Zo vaart Compass Plants bv een geheel eigen koers in de bemiddeling van vaste planten. ‘Wij streven altijd naar en langdurige relatie met onze klanten,’ vertelt Henny van der Linden. BloembollenVisie vroeg hem hoe hij en zijn collega Henk den Hartog dit aanpakken.

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

**H**enny en Henk werkten al samen in de vaste planten bij Cebeco en later bij SBC. Toen dat bedrijf ophield te bestaan, kwam vanuit klanten het dringende verzoek om gezamenlijk de zaken voor hen te blijven behartigen. Zo ontstond Compass Plants bv, gevestigd in Hillegom. Dat klanten zo hechten aan de samenwerking met Compass heeft te maken met de werkwijze van de compagnons, vermoedt Henny. ‘Wij streven naar langdurige relaties met onze klanten. Dat doen we door altijd hoog in te zetten op de kwaliteit, en veel aandacht te hebben voor levering op het juiste tijdstip, in de juiste aantallen voor een goede prijs.’ De kwaliteit van het product moet constant zijn, daar is Compass scherp op. ‘De klant moet altijd kunnen rekenen op dezelfde kwaliteit. En er is niks zo frustrerend als niet kunnen voldoen aan de bestelde aantallen. Betrouwbaarheid is een groot goed. Zo streven wij ook naar een goede administratieve en betrouwbare afhandeling van de koopbriefjes.’ Als hij alles op een rij zet, is er uiteindelijk een doel waarnaar Compass streeft: ‘Wij zorgen ervoor dat de klant kan scoren. Als wij de klant zo kunnen ondersteunen dat hij succesvol is, profiteren wij daar automatisch van mee. Daar komt wat meer bij kijken dan alleen een koopbriefje maken.’

## SHOWTUIN

Henny stelt dat daarbij verschillende aspecten een rol spelen. ‘Wij zijn bijvoorbeeld agent voor de introductie van nieuwe soorten vaste planten. Daartoe werken wij nauw samen met een aantal veredelaars. Bij de introductie van nieuwe soorten zorgen we voor goede fotografie, regelen we het kwekersrecht en alles rondom licenties en de controle op het kwekersrecht.’ Daarbij hebben de compagnons de taken verdeeld. ‘Henk doet alle bemiddeling

en het aanbrengen van nieuwe soorten, ik doe de bemiddeling, het kwekersrecht, en financiële zaken zoals credit management.’ Over de werkwijze in de veredeling: ‘Veredelaars komen met nieuwe soorten, we bespreken wat de kanshebbers zijn, die introduceren wij in de markt. In onze showtuin – die we dit jaar hebben ingericht – planten we nieuwe soorten op zodat we kunnen zien hoe ze zich in de praktijk ontwikkelen. De blijvers brengen we onder het Compass-label op de markt.’ Voorbeelden van

Compass-soorten zijn de Astilbe Younique-serie en dicentra Hearts-serie.

‘Wij leggen de link naar de kweker en kijken daarbij ook naar welk soort het beste bij welke kweker past. Klimaat en grondsoort spelen daarbij een belangrijke rol.’ Kwekers gaan vervolgens met de nieuwe soorten aan de slag.

.....

‘Als wij de klant zo kunnen ondersteunen dat hij succesvol is, profiteren wij daar automatisch van mee’

.....

‘Al doende ontdekken zij hoe een nieuw soort kweekt en verwerkt en welke aanpak succesvol is. Wij zorgen ervoor dat die kennis wordt uitgewisseld zodat kwekers goede resultaten kunnen behalen met hun soorten, waarin wij vervolgens weer bemiddelen.’ Ook adviseren



Henny van der Linden: ‘De kwaliteit van het product moet constant zijn’

# oren'



Ben Colenbrander: 'Wij zitten te ver weg bij de handel, bovendien ligt mijn kracht bij de kwekerij'

ze de kwekerij over de samenstelling van hun aanbod. "Welke soorten kun je beter vervangen, welke interessante nieuwe soorten komen eraan; dat is nodig om het aanbod up-to-date te houden. We doen voorstellen, komen met goed fotomateriaal, tekst en uitleg en helpen de kweker op die manier de juiste keuzes te maken." Om de nodige aandacht voor het product te realiseren, organiseert Compass ook onder andere een pioenenshow op Keukenhof. "Een mooiere etalage voor je product is er bijna niet."

## WISSELWERKING

Terwijl ze elke klant op maat proberen te bedienen, houden Henny en Henk tegelijkertijd het overzicht. "We weten precies van elke klant wie wat teelt, wat de omstandigheden zijn en wat het beste bij welke kweker past. Henk en ik hebben elk onze eigen klanten en stemmen continu met elkaar af, want we zijn tenslotte een bedrijf. Het bel- en mailverkeer gaat de hele dag door. Die wisselwerking maakt ons nog sterker voor de kwekerij." Ook de export is daarbij gebaat. "Op basis van ons inzicht in de kwekerij, kunnen we de export informeren over het te verwachten aanbod; tegelijkertijd kunnen we de vraag vanuit de export vertalen naar de kwekerij; hoe wil de exporteur het materiaal aangeleverd hebben, in welke maten en aantallen... daar spelen we op in." Helaas spe-

len ook in de vaste planten virussen en ziektes een rol. "We proberen dat zoveel mogelijk te tackelen door weefselweekplantjes weg te zetten in de markt."

Ben Colenbrander is vasteplantenkweker in het Drentse Linde. Hij kweekt – naast wat akkerbouwproducten – zo'n dertien hectare vaste planten. "Geraniums zijn onze specialiteit. Daarnaast kweken we onder andere lavendel, salvia, eucomis en hosta." Hij runt het bedrijf samen met zijn vrouw Cisca. Voor de bemiddeling doet hij zaken met Henny van der Linden van Compass en met Rien van Zuijlekom van CNB. "Wij begonnen met een klein aantal hectares contractteelt en hadden toen al contact met Henny. Het klikte goed en langzamerhand is de handel gegroeid." Ben vindt het prettig om een groot deel van de verkoop van zijn planten in handen te geven van een bemiddelaar, al zit het handelen hem ook in het bloed. "Wij zitten hier in Drenthe ver weg van de handelaren en exporteurs in De Zuid, ik heb het te druk om daar elke week heen te rijden. Het zou ten koste gaan van de kwaliteit van de planten als ik teveel afwezig zou zijn en voor ons staat kwaliteit bovenaan. Het gaat erom de juiste balans te vinden tussen teelt en handel, en die balans is er nu. Compass kan zich non-stop bezighouden met het leggen van nieuwe contacten. Zij zien snel wat er in de

markt gaande is, zodat ze dit kunnen doorspelen naar de kwekers. Henny komt regelmatig in Amerika, de nieuwe contacten die hij daar legt en onderhoudt, zijn onmisbaar voor ons bedrijf."

## INTERESSANT

In overleg met Henny maakt Ben een planning voor het nieuwe seizoen. "Hij heeft zicht op de vraag vanuit de export omdat hij die contacten heeft. Bovendien komt hij regelmatig met nieuwe soorten die wij hier eerst testen voordat ze verder de markt in gaan. Vervolgens zorgt Henny dat daar goede foto's van worden gemaakt." Ook met Rien doet Ben al jaren zaken. "Rien heeft zijn eigen contacten in de markt, dat maakt hem ook interessant voor ons." Gevraagd naar de omschrijving van een goede bemiddelaar antwoordt Ben: "Een goede bemiddelaar staat 100 procent achter het product, doet meer dan alleen een briefje schrijven, maar lost ook eventuele problemen op. Als het product in het veld staat, komt hij kijken hoe het gaat, hij zit er constant bovenop. Dan komt die verkoop vanzelf wel." Belangrijk is ook 'de klik'. "Je moet elkaar wel liggen en elkaar iets gunnen. Dat zit bij onze bemiddelaars wel goed." Op het moment van het interview staat het rooizeizoen voor de deur. "Een groot deel van onze opbrengst is al voorverkocht, ik verwacht dat het wel een redelijk goed seizoen gaat worden."