

Richard Jong is bemiddelaar in pioenen en bewandelt in zijn vak een geheel eigen weg. Zo werkt hij met een 'eigen' handelsreglement met afwijkende betalingsregels en zette hij een pioenenshowtuin op om het product dichterbij alle relevante schakels in de keten te kunnen brengen, met een website ter ondersteuning. 'De hele wereld komt hier op bezoek.'

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Voordat Richard Jong als zelfstandig bemiddelaar aan de slag ging, was hij in dienst van Hobaho en IGH. Aanvankelijk lag de focus op tulpen met daarnaast pioenrozen, maar die focus verschoof langzamerhand. "Ik merkte dat er veel behoefte was aan goede bemiddelaars in de pioenen, daar was nog werk te verzetten en winst te behalen voor het vak." Mede om die reden richtte hij vier jaar geleden de Peony Showgarden Holland in, op een locatie aan de buitenrand van Nibbixwoud. "Tot op dat moment was er nergens een plek waar kwekers, exporteurs, groothandelaren, retailers en veredelaars konden zien wat het aanbod van pioenrozen is. Daar is grote behoefte aan, het bleek een schot in de roos. De hele wereld komt hier op bezoek." De website is daarvoor een belangrijke entree. "Onlangs was hier een Russische groothandelaar die – samen met zijn Nederlandse exporteur – de tuin kwam bezoeken. Hij heeft foto's gemaakt en inmiddels komen de eerste orders binnen. De tuin is een uitstekend middel om partijen met elkaar te verbinden, maar ook om duidelijk te krijgen waar de markt behoefte aan heeft." Inmiddels zijn op de tuin – die een halve hectare groot is – zeshonderd soorten te zien. "Zo nodig kunnen we hier uitbreiden."

EIGEN KOERS

Twee jaar geleden besloot Richard definitief de stap naar het zelfstandig ondernemerschap te maken en startte hij R2Flowers, als specialist in de bemiddeling van pioenrozen. Dat Richard een man is die graag zijn eigen koers vaart, blijkt wel uit het handelsreglement dat



V.l.n.r.: Koen, Michiel en Joost Groot met Richard Jong: 'Het maximale eruit halen'

'Proberen het hele vak

hij in samenwerking met een aantal adviseurs en advocaten heeft ontwikkeld. "Het huidige systeem met vaste valutadata is niet van deze tijd en nodig aan vervanging toe. Om te voorkomen dat het geld te lang onderweg is, hanteren wij een betalingstermijn van veertien dagen. Als de koper binnen die termijn betaalt, krijgt hij een korting van 1% op de provisie van 2,5%. Op die manier heeft de verkoper snel zijn geld – en dus investeringsruimte – en kopers betalen minder provisie. De snelle doorlooptijd levert mij minder risico's op." En het werkt, vertelt Richard. "Inmiddels wordt 90% van onze facturen binnen veertien dagen betaald."

Een van de pioenrozenkwekers waar Richard veel mee samenwerkt, is Groot & Groot bv uit Andijk. Voor dit gesprek zijn vader Michiel en zijn zoons Joost en Koen aangeschoven. "Wij kweken zo'n 5 hectare pioenrozen voor

de bloem en hebben nog eens 5 hectare stekteelt. Wij beleveren exclusieve bloemenwinkels over de hele wereld", vertelt Michiel. "De bloemen leveren we aan op de veiling, de handel in stekteelt loopt via Richard." De samenwerking gaat terug sinds 2007, maar heel precies weten de beide heren dat niet. "We zitten in dezelfde regio, kennen elkaar uit het vak en langzamerhand is er een samenwerking ontstaan die nog altijd groeit", vertelt Richard. "Als ik met klanten op pad ga, bezoek ik niet alleen de showtuin, maar ga ik onder andere ook bij Groot & Groot langs. Dit bedrijf is een schoolvoorbeeld van hoe een modern bedrijf eruit hoort te zien, er is echt wat te laten zien." Sowieso een breed scala aan soorten, vertelt Michiel. "Wij zijn altijd op zoek naar nieuwe soorten; het duurt wel een paar jaar voordat je van een beginnend soort een grote, verkoopbare partij hebt opgebouwd waarmee je de markt op kunt. Samen met



op sleeptouw te nemen'

Richard zetten we een planning op, zo'n drie tot vijf jaar vooruit. Eerst proberen we op de veiling wat naamsbekendheid voor een nieuw soort op te bouwen, zo proberen we vraag te creëren. Daarna komt de stekkenhandel op gang en als de partijen groot genoeg zijn starten we de verkoop."

WIN-WIN

Over zijn motivatie om met Richard samen te werken, vertelt de pioenrozenkweker: "Sowie-so vind ik het fijn om de totale bemiddeling in één hand te geven, dat geeft rust en het is overzichtelijk. Dat betekent ook dat hij niet alleen de mooiste soorten verkoopt, maar ook zijn best doet voor de soorten die wat moeilijker lopen. Daarbij weet Richard precies wat er in de markt speelt omdat hij contact heeft met heel veel partijen. Via zijn contacten met de veredeling weet hij ons aan exclusieve soor-

ten te helpen, dat is voor ons heel interessant." Joost vult aan: "Richard is heel intensief met zijn vak bezig, hij brengt mensen bij elkaar, weet waar hij over praat en probeert altijd het maximale eruit te halen. Het gaat bij hem niet om dat briefje." Dat beaamt de bemiddelaar: "Ik denk en werk puur vanuit de handel. Omdat pioen een nichemarkt is waarin nog veel open ligt, kan ik het helemaal op mijn eigen manier invullen. Daarbij ben ik altijd volledig open, ik hou niet van dat afgeschermd gedoe." Ter illustratie legt hij zijn arm om een denkbeeldig koopbriefje op de tafel. "Dat is van vroeger. Het gaat ook niet altijd om de hoogste prijs, maar om win-win voor alle partijen."

Voor Groot & Groot liggen de aanbodslijsten voor 2015 alweer een paar maanden klaar. "We peilen de stemming en proberen dan op het meest gunstige moment tot overeenkomsten

te komen. Het is een kwestie van steeds feeling houden met de markt", vertelt Richard. "Overigens doe ik dat niet alleen, dat doet Groot & Groot ook. Zij spreken weer andere vakgenoten dan ik. Zo vormen we samen een beeld."

.....

'Het gaat niet altijd om de hoogste prijs, maar om win-win voor alle partijen'

.....

Van al zijn relaties heeft Richard 'de verlanglijstjes' in zijn hoofd. "Per klant weet ik precies waar welk product aan moet voldoen. Daar probeer ik de beste match bij te vinden. Voor Frankrijk gelden andere wensen dan voor Nederland, bijvoorbeeld. Daarbij heeft de ene kweker meer begeleiding nodig dan de andere; Franse en Amerikaanse kwekers hebben bijvoorbeeld minder kennis dan hun Nederlandse collega's. Daar ben ik scherp op, want zonder het juiste advies kan het met een in aanleg prachtig soort, toch nog helemaal mis gaan. Ook dat vraagt dus de nodige tijd."

TIMING

Richard heeft ook contacten met de retail. "Zij vinden mij via de website. Vervolgens komen ze hier kijken en krijg ik weer informatie over waar zij behoefte aan hebben. Het gaat mij daarbij puur om de marktinformatie: de handel loopt via de exporteur of groothandel, iedereen moet doen waar hij goed in is." Inmiddels is bij de retail ook duidelijk waarom pioenroos een lastig actieproduct is. "De timing is niet zo makkelijk te sturen als bij een product als tulp. Je kunt dus geen actie plannen in week X want je weet nooit of de bloemen dan beschikbaar zijn. Dat begint nu langzamerhand door te dringen bij de retail. Toch zijn ze geïnteresseerd in het product, omdat het zo apart en exclusief is. Dat is de kracht van pioenroos." De markt heeft grote behoefte aan nieuwe soorten in kleuren die moeilijk te maken zijn, zoals dubbele roze en dubbele witte pioenen voor vroeg in het seizoen. "In die periode is er veel vraag, maar nauwelijks aanbod. Omdat rood genetisch zo nadrukkelijk aanwezig is in pioen, zijn deze kleuren moeilijk te maken, maar de veredeling pakt dit nu wel op." Over anderhalf jaar komt Groot & Groot met 'Ivory Victory' op de markt, een grote, witte, dubbelbloemige pioenroos. "De verkoop is nu gestart", vertelt Richard. "Het loopt storm met de portieverkoop dus we zijn positief gestemd. Pioen gaat een mooie toekomst tegemoet." Dat geldt ook voor R2-bemiddeling, concludeert Richard. "Ik kan inmiddels wel een tweede man gebruiken, dus... Je hoeft niet alles van pioenen te weten, als je maar de juiste instelling en spirit hebt."