

# ‘Bemiddelaar moet achter het product

Je kunt een in- en verkoper in dienst nemen die vervolgens zaken doet met de bemiddelingsbureaus. Of je werkt rechtstreeks met een bemiddelaar die inzicht heeft in de markt, beschikt over goede relaties en je aan de juiste partijen bollen kan helpen. Zo ziet Arjan Rood het; hij is directeur van De Wit Bloembollen BV en kiest liever voor het laatste. Bij Hobaho is vertegenwoordiger Aad Rood zijn vaste contactpersoon. Overigens is Aad ook zijn vader. ‘Ik werk al met zoveel familieleden, dit kon er ook nog wel bij.’

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

Voor dit interview in de serie bemiddeling hebben we een afspraak met Aad Rood. Aad is 69, maar is als gepassioneerde bollenliefhebber nog elke dag met veel plezier aan het werk. Langetermijnrelaties opbouwen met klanten, focussen op kwaliteit, zorgen dat de klant krijgt wat hij verwacht en liefst nog meer, op de hoogte zijn van wat er in de markt speelt... het boeit hem nog net zozeer als toen hij als vertegenwoordiger begon. Over de vraag waarom koper en verkoper zaken zouden moeten doen met een bemiddelaar, hoeft hij dan ook niet lang na te denken. “Als je zaken doet met een in- en verkoopbureau heb je automatisch de garantie dat je betaald krijgt voor je bollen. En dat tegen een provisie van 2,5%; dat is de beste kredietgarantie die je jezelf kunt wensen. Mochten er problemen ontstaan tussen koper en verkoper, kun je als bemiddelaar een oplossing zoeken of de reclameman inschakelen; het probleem wordt hoe dan ook opgelost.” Daar komt bij dat een goe-

de bemiddelaar verstand heeft van veel aspecten van het vak, vindt Aad. “Of het nou gaat om de kwekerij, de broeierij, grondsoorten en het effect daarvan op de bol, de bollenprijzen, inzicht in de markt... als bemiddelaar ben je van alle markten thuis. Van die kennis kunnen je klanten profiteren.”

## RELATIEPARTIJEN

Aad richt zich specifiek op het werken met relatiepartijen. “Als je ervoor kiest om op de langere termijn met elkaar samen te werken, kun je sturend zijn in de kwaliteit, de aantallen, de kleuren en andere condities die voor de afnemer belangrijk zijn.” Zo is het voor Aad geen punt om regelmatig naar Zeeuws Vlaanderen te rijden, waar nogal wat bollen op contract worden geteeld voor zijn klanten, om te kijken hoe het er daar aan toe gaat en met de kwekers ter plaatse te overleggen. “De kwaliteit van het eindproduct wordt al aan de basis gelegd, dus die moet goed zijn. Daar heb ik graag wat voor over.” Aad heeft altijd zijn zakmesje bij de hand om de bol zelf aan een nader onderzoek te kunnen onderwerpen. “Even de

bol doorsnijden om te zien waar de spruit zit. Dan weet ik genoeg.” In het voorjaar neemt hij regelmatig kwekers mee naar Zeeuws Vlaanderen om hen in contact te brengen met de contractmogelijkheden in dit gebied.

Aad benadrukt het nog maar eens: de beste match tussen vraag en aanbod maak je als bemiddelaar niet achter je bureau. “Je moet de boer op, in gesprek met kopers en verkopers en zo een gevoel voor de markt krijgen. Mijn auto is mijn kantoor.” Overigens vindt Aad niet dat hij elke bon persé zelf moet schrijven. “Als bemiddelaar moet je niet op de handel gaan zitten, daar is de klant niet bij gebaat. Als ik een partij onder handen krijg waar ik niet direct een goede koper voor heb en een collega wel, kan ik de verkoop beter naar hem doorschuiven en het briefje delen. Dan heb je in elk geval handel; als je op dat briefje blijft zitten, heb je niks. Daar moet je niet zo benauwd over doen. Heb ik ook nooit gedaan. Dat geldt ook voor het delen van kennis: op de een of andere manier komt dat altijd weer naar je toe. Al is het maar omdat je daarmee je netwerk uitbouwt.”

## FAMILIE

Arjan Rood is directeur van kwekerij, broeierij, export- en transportbedrijf De Wit, gevestigd aan de Geerling in Bovenkarspel. Voor de inkoop van de bollen die nodig zijn voor de kwekerij en het exportbedrijf, doet hij zaken met twee vaste bemiddelaars: Aad Rood bij Hobaho en Ronald Walkier bij CNB. “Toen ik hier begon, kwamen er per bemiddelingsbureau diverse vertegenwoordigers over de vloer. Dat vond ik niet prettig werken, veel te onoverzichtelijk. Dus hebben we meteen de afspraak gemaakt: per IVB een vast contactpersoon.” Bij Hobaho werd dat dus Aad, zijn vader. Opmerkelijk? Dat vindt Arjan wel meevalen. “Ik werk in dit bedrijf met allemaal leden uit mijn schoonfamilie, dus ik weet niet beter”,



# durven staan'

grijnzend, met een schuin oog naar zijn vader: "Dan kon dit er ook nog wel bij." Niet dat het uitmaakt in de samenwerking. "Ik verwacht van onze bemiddelaars dat ze achter het product kunnen staan wat ze verkopen. Als de kwaliteit niet in orde is, krijgt mijn vader dat net zo goed te horen als elke andere bemiddelaar."

.....

'Je moet de boer op, in gesprek met kopers en verkopers en zo een gevoel voor de markt krijgen. Mijn auto is mijn kantoor'

.....

Werken via de in- en verkoopbureaus (IVB's) bevalt Arjan goed. "Anders moet ik een in- en verkoper in dienst nemen. Bovendien zijn de IVB's goed georganiseerd, de bemiddelaars beschikken over veel kennis en ze kunnen ons aan goede partijen bollen helpen." Waarom hij graag zaken doet met Aad: "Hij heeft contact met goede kwekers en werkt veel met relatiepartijen. Zo heeft hij contact met een aantal kwaliteitskwekers in de Noordoostpolder die hoogwaardige kwaliteit leveren en dan ook nog precies in ons kleuren pallet. Hij kent de achtergronden van partijen, weet waarover hij praat en staat achter zijn product. Dat geeft vertrouwen." Ook over Ronald Walkier, zijn vaste bemiddelaar bij CNB, is hij tevreden. "Ronald helpt ons geld te verdienen; als zijn klant ben ik daar natuurlijk erg blij mee."

## INTERNET

Zelf is hij geen 'computerfreak', maar Aad volgt de ontwikkelingen rond internet wel en ziet



Bemiddelaar Aad Rood (rechts) en zijn klant Arjan Rood: 'Regelmatig om tafel om even de ontwikkelingen door te nemen'

wat de invloed daarvan op zijn vak is. "Toch is internet – hoe interactief ook – een statisch iets. Juist in deze tijd geloof ik in het persoonlijk contact met de klant. Even met elkaar aan tafel om de ontwikkelingen in de markt door te nemen, vooruit te blikken naar het volgende seizoen of even te evalueren." Die rol als klankbord voor de kweker blijft heel waardevol, stelt Aad. Arjan gaat daarin mee, maar hij ziet ook de toegevoegde waarde van een instrument als Marktradar dat voor transparantie rond de prijsvorming zorgt. "Dat aspect wordt namelijk erg afgeschermd door de IVB's. Ik ben voor meer transparantie in de markt."

Hoe dan ook: Aad heeft er – op zijn 69e – alle vertrouwen in dat er voorlopig nog werk genoeg voor hem is als bemiddelaar in het bollenvak. "Zowel van Hobaho als van klanten krijg ik te horen dat ze me nog niet kwijt willen. Ik vind mijn werk nog veel te leuk, dus ik ga nog wel een tijdje door. Maar ook voor jongere collega's geloof ik zeker dat er een mooie toekomst in zit. Voorwaarde is wel dat je er veel tijd en energie in steekt. Je moet echt serieus met je vak bezig zijn, alleen dan kun je je positie behouden. Als jij een goede relatie weet op te bouwen met je klant, kan daar geen internet tegenop."

