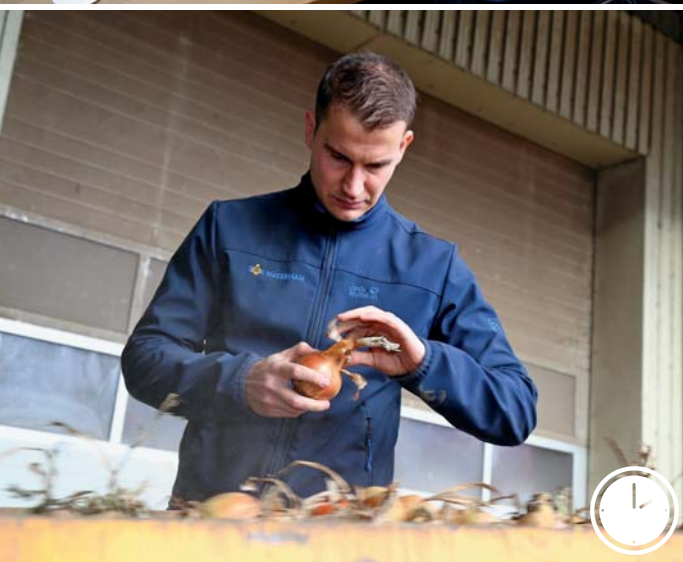


| Werkgever: Waterman Onions |

| Werklocatie: Emmeloord |

| Functie: inkoper |

| Datum: 1 december 2016 |



De werkdag van inkoper Remko Wilms van Waterman Onions laat zich niet plannen. Hij is het gezicht naar de telers toe en wil de inkoop van uien zo efficiënt mogelijk organiseren. Zijn focus ligt op de markt. „Je moet scherp zijn op het moment dat het ertoe doet.“

Spanningsveld

07.30 uur - Remko Wilms (30) begint zijn dag met administratieve handelingen, zoals het maken van een logistieke aanvoerplanning met zijn collega van logistiek Cor Kaat. Voorraadbeheer is een belangrijk onderdeel van zijn werk: wat de markt ook doet, Waterman Onions heeft veel vaste afzet, er moet voorraad zijn. Verder probeert Wilms het proces van tareerrapport naar afrekening naar geld op de bank voor de teler zo snel mogelijk te laten verlopen. Maar zijn focus ligt op de markt. „Daar moet je het verschil maken. Het spanningsveld is om een goede balans te vinden in de uren die ik achter mijn bureau zit en die ik op pad ben. Ik heb het gevoel dat ik meer grip op de markt heb als ik op kantoor zit dan wanneer ik de hele dag in de auto rondrijd.“

Uien noteren

11.00 uur - Wilms zit elke donderdag aan tafel met drie telers, een handelaar en een commissionair op de Landbouwbeurs Noord en Centraal Nederland (LNCN) in 't Voorhuys in Emmeloord. Daar probeert dagvoorzitter Maas van den Heuvel alle partijen op één lijn te krijgen over de prijzen van de uien. Wilms: „Deze noteringen zijn heel belangrijk, omdat uien een vrij gewas is. Bovendien kijken importeurs uit Afrika en Azië mee naar wat de uien hier doen.“ De gele uien noteren 11 tot 12,50 euro, een daling van 50 cent. Stemming: flauw. De rode uien brengen 16 tot 20 euro op. Stemming: prijshoudend. Dat waren ook mijn verwachtingen, zegt Wilms. „Je voelt wat er speelt. De telersprijs zakt flink, dat gaan onze verkopers merken. Die verkopen nu nog uien voor 18 cent baalprijs. Dat zal volgende week zakken naar 17 cent baalprijs.“

Stemmingsgevoelig product

12.00 uur - Na het bezoek aan de beurs is het tijd voor het in- en verkoopgesprek met collega's Henri Hendrikse en Ewald Gouwenberg van de afdeling verkoop en directeur Wim Waterman. „We kunnen tot oud en nieuw uittekenen wat er op de wereldmarkt gaat gebeuren, maar we willen ook weten wat de verwachtingen voor het nieuwe jaar zijn“, legt Wilms uit. Waterman

Onions droogt, sorteert, verpakt en exporteert jaarlijks zo'n 120.000 ton uien over de hele wereld. „De ui is een stemmingsgevoelig product. De emotie is bepalend voor hoe de export verloopt en voor de prijs voor de teler.“ De stemming aan tafel is enigszins bedrukt. „Er is een afnemende vraag. De overzeese gebieden gaan straks over op de eigen oogst. Maar we hebben een paar topweken achter de rug.“

Uien laden

14.00 uur - Remko Wilms bekijkt de uien van een teler uit de Noordoostpolder. Een commissionair heeft een partij uien voor Waterman Onions gekocht. Wilms, zoon van een akkerbouwer, beoordeelt de kwaliteit van het product. „Vorig jaar waren er partijen uien die er boven in de box goed uitzagen, maar waarbij de kwaliteit onderin duidelijk minder werd“, zegt hij. „Kijk, deze ui is rimpelig door te snel indrogen. Dan wordt de ui kleiner dan de huid. Dat is zonde.“

Experts in bewaren

15.30 uur - Een volgende klus is het beoordelen van een box uien voor de langere termijn. „We gaan zo'n cel eerst bekijken, voordat we die aankopen“, zegt Wilms. De box staat voor maart/april op de planning. „We willen weten of de uien het tot zolang volhouden“, vertelt de inkoper, terwijl hij een ui doorsnijdt. „Zitten er geen ziekten in? Zijn alle ringen van de uien op elkaar aangesloten? De uien zijn nu gedroogd, dan laten ze hun ware gezicht zien. De kwaliteit van het product moet perfect zijn.“ In maart/april komen de werelddelen die nu worden beleverd met een herhalingsboodschap. Wilms: „In heel veel landen kunnen boeren uien telen. Maar Nederlanders zijn experts in het bewaren.“

Inspectieronde

16.30 uur - Remko Wilms sluit zijn werkdag af met een inspectieronde door de fabriek. Hij kijkt bij de ontvangst en het sorteren op de band, om een beeld te krijgen van de kwaliteit van het product. Ten slotte checkt hij de uien die gereed staan voor transport. „Als de kwaliteit van een partij achteruit gaat, kan ik eventueel bijsturen“, besluit hij. „We hebben voor iedere partij uien wel een klant.“ ■

Uien inkopen met Remko Wilms

