



Lennaert Kapiteyn

28 jaar

Sales manager calla

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

Bloembollen zijn...

“Voor ons de gewoonste zaak van de wereld, maar voor vele anderen een prachtige belofte die kleur geeft aan hun omgeving. Dit blijft voor ons team een van de mooiste aspecten van het werk. Met name de uiterst inspirerende passie die een klant uitspreekt bij het verzenden van zijn afgebroeide pot- of snijcalla, het enthousiasme en de betrokkenheid van mensen op een handelsbeurs in Shanghai, Moskou, Bogota, of gewoon in Aalsmeer, Vijfhuizen of Breezand. Of een consument in een tuincentrum met een vraag over verpakte bloembollen. Deze feedback geeft ons de power en drive om door te zetten, ook in moeilijker tijden.”

Wat mij drijft, is...

“Het verspreiden van het verhaal en de producten van de Kapiteyn Group. Ik ben trots op de manier waarop wij met ons familiebedrijf bloembollen ontwikkelen, produceren en wereldwijd verhandelen. Mooi om ons eigen merk te vertegenwoordigen in zowel de droogverkoop als in calla. Met name Captain Calla heeft de afgelopen jaren een grote boost gekregen. Met veel trots en passie proberen wij dit wereldwijd verder uit te bouwen om zo een duurzame afzet te kunnen garanderen voor de veredeling, de kwekerij, de handel, de broeierij en de retail.”

‘Kwaliteit is verwachtingen overtreffen’

Lennaert Kapiteyn studeerde International agribusiness and trade aan Van Hall Larenstein in Wageningen. Vanaf 2012 werkt hij voor het familiebedrijf, de Kapiteyn Group in Breezand. Als sales manager calla is Lennaert verantwoordelijk voor de commerciële activiteiten van Kapiteyn Captain Calla.

me afzet te kunnen garanderen voor de veredeling, de kwekerij, de handel, de broeierij en de retail.”

Kwaliteit is...

“Het afleveren van uitgangsmateriaal dat de verwachtingen overtreft, zodat de broeier en retailer hun klanten probleemloos kunnen voorzien van goede snijbloemen, potplanten of een bloeiende belofte in de tuin. Kwaliteit betekent voor mij ook: blijven meegaan met de trends en ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid, efficiency en klant-/marktbehoeften. Dit zijn de belangrijkste pijlers waarop de sector zich moet focussen.”

Ondernemerschap is...

“Continu willen verbeteren en zoeken naar nieuwe kansen en mogelijkheden. Soms is de handel in het ene land wat minder en trekt het in een ander land juist stevig aan, dat heb ik de afgelopen jaren wel geleerd. Belangrijk is om altijd zelf ‘in control’ te blijven. Als je voor in de bus zit, achter het stuur, kun je zelf bepalen hoe je met situaties omgaat.”

Wat jammer dat...

“De handel soms onmogelijk wordt gemaakt door fytosanitaire of politieke barrières, vooral in landen waar de vraag groot is en de welvaart en het bestedingsvermogen van de consument groeiende. Je zou als ondernemer zelf wel eens de spreekwoordelijke ‘klap op tafel’ willen geven bij de desbetreffende buitenlandse instanties om deuren te openen. Waar het steeds op neer komt, is dat samenwerking in de keten onmisbaar is zodat we eensgezind de uitdagingen kunnen aangaan die op ons afkomen.”



Volgende keer

MARTIN ELLING

“De volgende kandidaat is Martin Elling, voormalig ontwerper Keukenhof. Hij is onlangs zijn eigen bedrijf gestart: Martin Elling Tuinontwerp en Advies. Martin werkt voor particulieren, bedrijven en overheden, nationaal en internationaal.”