

# ‘Je hoeft niet altijd zes te gooien’

Louis Verbruggen studeerde commerciële economie om daarna in het bankwezen aan de slag te gaan. Hij werkt bij ABN AMRO Bank als financieringsspecialist voor de bloembollensector. Niet zo gek als je bedenkt dat hij opgroeide op het bollenbedrijf van zijn ouders in Breezand, waar hij lange tijd in zijn vrije uren meewerkte.

## Wat mij drijft...

“Is mijn passie voor de klant en het bloembollenvak. Ik wil mijn relaties altijd zo bedienen zoals ik zelf ook zou willen worden geholpen door een bedrijf. Snel schakelen, korte lijnen en open en eerlijk communiceren. Ik zeg wel eens: ‘Nee is ook een antwoord’, maar dan kan een ondernemer ook weer verder. Niets is erger dan iemand aan het lijntje houden.”

## Kwaliteit is...

“Noodzakelijk om het aantal herhaalaankopen te vergroten. Belangrijk is dat de geleverde kwaliteit aansluit bij de verwachtingen van de kopers en dat je zo teleurstellingen voorkomt.”

## Ik zie nog kansen...

“In het verder opschalen van de mechanisatiegraad. Wij waren begin jaren '90 een van de medeorganisatoren van de nettenrooidemonstraties bij Proeftuin Zwaagdijk. De kwekers keken hun ogen uit en kropen bijna onder de rijdende machines door om alles goed te zien. Na diverse verbeteringen zien we nu de eerste bedrijven omschakelen naar 2,25 meter. De mechanisatie in de schuur en op het land heeft nog genoeg uitdagingen.”

## Ondernemerschap is...

“Je goed informeren en een sterk team van medewerkers en adviseurs om je heen verzamelen. Als kweker heb je eigenlijk maar veertig kansen in je leven (plantmomenten), probeer die ook optimaal te benutten. Een goede ondernemer hoeft niet altijd zes te gooien, met genoeg vieren en vijven bouw je ook een mooi bedrijf op.”

## Wat jammer dat...

“De Lentetuin dit jaar niet is doorgedaan. Dit is al meer dan 25 jaar een prachtige bloemenshow en ik ben daar alle dagen wel te vinden. Het is een mooie samenwerking tussen kwekers, toeleveranciers, vrijwilligers en mijn clubbie ZAP. Net zo erg is dat de Keukenhof niet is opengegaan. Het is het paradepaardje van onze sector met wereldwijde bekendheid en gratis promotie.”



## Louis Verbruggen

53 jaar

Financieringsspecialist  
Bloembollensector ABN AMRO Bank

Tekst: Monique Ooms | Fotografie: René Faas

## Ik word blij van...

“Een bos Roselily's, een strakke baan tulpen of hyacinten. Net zo veel plezier geven mij de mensen die zich belangeloos inzetten voor de promotie van het vak. Bijvoorbeeld de Tulpdag op de Dam, De Lentetuin en de Mechanisatietentoonstelling.”

## We kunnen de vraag vergroten door...

“Veel gestructureerder gebruik te maken van social media. Voorzie bezoekers aan bijvoorbeeld Schiphol, Amsterdam en De Keukenhof jaarrond digitaal van informatie over bollen. Van planten, koppen en oogsten tot en met het winkelklaar maken. Zo hou je langer de aandacht vast. Door corona is het moment er nu en dat moeten we zien uit te bouwen.”

## Over vijf jaar...

“Is het aantal kwekers en exporteurs fors lager, maar door de populariteit van bloemen en bollen zal het teeltareaal nog iets kunnen doorstijgen. Kwekers en exporteurs zoeken elkaar steeds vaker direct op en de wederzijdse afhankelijkheid wordt nog groter. Het gebrek aan kundig personeel zal groeien en dat is de bepalende succesfactor.”



## Volgende keer

### TIJMEN VERVER

“De volgende kandidaat is Tijmen Verver van Verver Export. Een innovatieve bollenexporteur die een mooi assortiment bollen gebruikt. Ik ben benieuwd welke mogelijkheden hij ziet om de afzet van bollen verder te vergroten.”