

# Ondernemerskeuze: traditionele handel of veiling?

Bedrijven met een vergelijkbaar product kunnen kiezen voor verschillende manieren van afzet. Eén waarheid bestaat niet, maar het gaat er om dat een bedrijf de juiste keuze maakt. Twee kwekers lichten toe waarvoor zij hebben gekozen.

## Andre van Zoest, Reeuwijk 'De traditionele manier van verkopen past mij het best'

Andre van Zoest teelt tuin-*Hydrangea* op 3 ha containerveld. Hij heeft gekozen voor speciale soorten in beperkte aantallen. Voor zijn afzet heeft hij eigenlijk nog nooit een veiling nodig gehad.

**U verkoopt 95% van uw producten zonder tussenkomst van de veiling. Waarom doet u dat?**

„Ik zit al 25 jaar in het vak en ik heb in die jaren een goede naam opgebouwd. Mijn klanten weten dat ik bijzondere soorten heb en ze weten mij te vinden. Via daghandel kan ik mijn sortiment van zo'n 40 soorten *Hydrangea* goed verkopen. Ik heb voornamelijk toonaangevende tuincentra en binnen- en buitenlandse handelaren als klanten.

De veiling is voor mij op dit moment eigenlijk geen optie. Daar wordt mijn product helaas onvoldoende gewaardeerd; er wordt toch voornamelijk het standaard-sortiment geveld. Ik heb soorten waarvoor ik kwekersrecht én een marketingvergoeding betaal aan de veredelaar. Ik gebruik het beste uitgangsmateriaal, speciaal samengestelde grond en eigen etiketten. Dit resulteert in een kwalitatief goed product, maar dat zie ik op de veiling niet terug in mijn prijs. Verkoop op de traditionele manier is dus voor mij van groot belang.”

**Hoe heeft u uw verkoop georganiseerd?**

„Ongeveer 80% van mijn *Hydrangea* gaat via daghandel naar vaste klanten. Toch blijft het belangrijk om hier en daar mijn gezicht te laten zien. Nou ja, Susanne mijn vrouw dan, want zij doet alles wat met de verkoop te maken heeft. Iedere dinsdag staat ze op het Product Promotie Plein van Groen-Direkt. Hier komen veel tuincentra uit het hoge segment hun inkopen doen. Ze schrijft dan niet alleen orders, maar krijgt ook reacties van klanten. Een keer of vijf per jaar stuurt ze een nieuwsbrief naar zo'n 800 klanten. Ze houdt ook de website bij en zorgt ervoor dat de voorraadlijst die erop staat, up-to-date is. Op deze manier hoop ik bij mijn klanten het hele jaar in beeld te blijven.

Bij FloraHolland Boskoop en veiling Plantion heb ik een box waar ik producten neer-



### Waarom kiest André van Zoest voor traditionele afzet?

- Voordelen van traditionele afzet:**
- geen veilingkosten
  - hogere prijzen voor zijn product
  - goed contact met zijn klanten
- Nadelen van afzet via veiling:**
- lagere prijzen voor zijn product
  - minder contact met klanten

Foto: Ron Barendse

zet, maar per saldo gaat hier maar een paar procent van mijn handel naar toe. Ook staan mijn producten bij FloraHolland in de aanbodsbank PlantConnect, maar hieruit volgt ook maar zelden een order.

Bij het afgeven van de prijzen houd ik rekening met de leverplaats. Ik reken alle prijzen 'af tuin' en wanneer ik via de veiling lever, bereken ik een klant zo'n 13,5% aan transport en veilingkosten door. Ik heb geen eigen transport, maar via transporteurs kan ik iedere klant beleveren.

Met grote orders ben ik trouwens wel voorzichtig. Ik kan het namelijk niet maken om één of meerdere weken niet aan mijn vaste klanten te kunnen leveren. Daarnaast willen de kopers die grote acties doen, de door mij gevraagde prijzen niet betalen. Al met al past de traditionele handel - die mijn product wel goed waardeert - mij dus het best.”

**Hoe zit het met de betalingszekerheid?**

„Ik factureer zelf en ervaar dat niet als een risico. Toen de kredietcrisis begon ben ik wel extra alert geweest, maar dat was ach-

teraf gezien niet nodig. Uitzonderingen zijn er altijd, maar als een rekening te lang open staat, is één telefoontje meestal voldoende. In het ergste geval schakel ik een incassobureau in, maar als dat een keer per jaar voorkomt, is het veel. Bovendien komen de meeste kopers hier al jaren en is het wereldje niet zo groot.”

**Hoe doet u uw fust en verkoopadministratie?**

„Bij iedere levering doe ik een pakbon voor de klanten. Hiervan maak ik eenvoudig zelf een factuur. Ik ben dit niet anders gewend en het werkt prima. Het enige fust dat ik gebruik zijn Deense karren. Een klant of transporteur die hier karren komt halen, levert in principe hetzelfde aantal karren af als dat hij meeneemt. We ruilen dus zo veel mogelijk. Als dit niet lukt, noteren we het verschil om dit later te corrigeren. Ik heb een veilingnummer bij FloraHolland en daar kan een transporteur zijn aantallen op verrekenen. Maar alles bij elkaar kost de Deense karrenadministratie best een paar uurtjes.”

## Peter van den Bos, Islandplant, Vierpolders 'Ik kan me niet voorstellen zonder FloraHolland te werken'

Peter van den Bos teelt met zijn broer Martin op zo'n 12 ha kamer- en tuin-*Hydrangea* en *Poinsettia*. Het bedrijf richt zich voor zijn afzet op veiling-exporteurs.

**U bent lid van Bloemenveiling FloraHolland. Waarom?**

„Met mijn broer heb ik vorig jaar het bedrijf van mijn vader overgenomen en hij was al lid van FloraHolland. Het was voor mij logisch om gebruik te blijven maken van het netwerk dat de veiling biedt. Bovendien maak ik zulke grote aantallen dat we een grote partij als de veiling echt nodig hebben. Overigens ben ik ook gastlid van veiling Plantion in Ede en veiling Landgard in Herongen.

De veiling heeft voor mij veel voordelen. Ten eerste maakt het mijn administratie eenvoudig. De weekoverzichten van de veiling geven een goed overzicht van alle klokken Connect-transacties. Verder wordt mijn Deense karren-saldo automatisch bijgehouden en kan ik via internet Deense karren overboeken.

Betalingszekerheid is een ander voordeel, zeker in tijden van crisis denk ik dat klanten hun rekeningen wat later zullen betalen. Daarnaast laat ik de grotere termijncontracten door de veiling op papier zetten, dit geeft toch net wat meer zekerheid. Ook hebben de meeste van mijn klanten een kopersnummer op de veiling en willen ze bij voorkeur via de veiling verrekenen. Kortom, ik kan me eigenlijk niet voorstellen zonder de veiling te werken.”

**Hoe heeft u uw verkoop georganiseerd?**

„Ik verkoop 60% van mijn producten via Connect en 40% via de klok. Voor de klok maak ik gebruik van alle vestigingen van FloraHolland. Op deze manier zet ik mijn product in de etalage bij een groot aantal kopers. Mijn daghandel gaat via de bemiddelaars van Connect en via hen bereik ik de kopers die op termijn willen inkopen.

Dit jaar maak ik voor het eerst gebruik van de FloraHolland-dienst Persoonlijke Verkoop Light. Dit betekent dat een verkoper die bij Connect werkt mij jaarrond - drie dagdelen per week - verkoopondersteuning geeft. Dit bevalt me prima. Hij heeft veel relaties en kent veel klanten. Ik betaal hiervoor €900 per maand.

Persoonlijke verkoop bevalt me zelfs zo goed dat ik dit najaar nog wel zelf met een stand op de FloraHolland Tradefair in Naaldwijk sta, maar volgend voorjaar mijn producten in de stand van 'Persoonlijke Verkoop' zet. Zij mogen dan de verkoop



### Waarom kiest Peter van den Bos voor afzet via de veiling?

- Voordelen van afzet via veiling:**
- hier zitten de grote exporteurs als klant
  - verkoopondersteuning vanuit Connect
  - veel klanten bereikbaar via klok en Connect
  - betalingszekerheid
  - gemak van administratie
- Nadelen van traditionele afzet:**
- traditionele kopers reiken niet tot Vierpolders
  - geen betalingszekerheid

doen. Het is overigens niet zo dat ik zelf geen verkoop meer doe. Integendeel. Veel klanten bellen rechtstreeks en van sommige klanten lopen alleen de eerste contacten via Connect en daarna ook rechtstreeks. We zoeken uiteindelijk altijd naar de beste werkwijze voor alle partijen, maar het afrekenen gaat wel altijd via FloraHolland.”

**Weet u wie uw klanten zijn?**

„Ja, ik heb met een groot aantal klanten rechtstreeks contact. In ieder geval met degene met wie ik de grote acties draai. Ik lever bijvoorbeeld aan Albert Heijn. Met de leverancier van de supermarktketen zit ik zelf om de tafel en ontvang ik ook terugkoppeling. Ook sta ik tot nu toe altijd zelf op de diverse beurzen. Hier leer ik mijn klanten ook beter kennen.

Van de producten die via de klok worden verkocht zie ik de klantnamen op de kloklijst voorbij komen. De diversiteit van deze kopers is groot: van kleine bloemenwinkels, tuincentra tot groothandelaren. Ik ken ze niet allemaal, maar dat hoeft ook niet.”

**Wordt uw product gewaardeerd op de veiling?**

„Ik heb gekozen voor het retail-segment. Dit betekent dat ik grote aantallen moet kunnen leveren tegen een concurrerende prijs. Dit is veelal termijnhandel en op de

veiling vind ik hier de juiste klanten voor. Dus ja, ik ben tevreden over de prijsvorming.

Ook over de prijsvorming op de klokken ben ik tevreden. Dit geldt niet alleen voor de grote vestigingen, maar ook voor de kleinere als Eelde, Bleiswijk en Venlo. De aantallen die naar Plantion of Landgard gaan, zijn misschien niet zo groot, maar mijn producten worden ook hier goed gewaardeerd.”

**En de kosten van de veiling?**

„Voor mij zijn de veilingkosten eigenlijk geen afweging, want ik heb de veiling hard nodig. Niet alleen de grootte van mijn bedrijf maakt het moeilijk om alles zelf te verkopen, ook mijn locatie maakt me meer afhankelijk van de veiling. Ik zit in Vierpolders en hier zitten geen klanten die mijn producten 'af tuin' komen halen. De traditionele handel - zoals die in het Boskoopse wel bestaat - heb ik hier niet.

Op transport kan ik dus niet besparen, want bijna al mijn klanten moet ik in de box leveren. Om flexibel te zijn, heb ik drie eigen vrachtwagens. Dat wil niet zeggen dat ik niet op de kosten let. Als het mogelijk is een grote actie 'af tuin' te laden, dan doe ik dat natuurlijk wel.”

**Ron Barendse**

rbarendse@hortipoint.nl