

## Afzetzaken



FOTO: FERRY NOORDAN

**Bedrijf:** Gebr. van Velden, 's-Gravenzande

**Aanleiding:** Gebr. van Velden heeft zich aangesloten bij Sureplants

## Arie van Velden

### Waarom hebben jullie je aangesloten bij Sureplants?

„Wij telen potamaryllis en potzantedeschia en proberen zo veel mogelijk via bemiddeling te verkopen. Maar we hebben een kleine kwekerij en telen niet voldoende planten om daar een verkoper voor in dienst te nemen. De verkoop kost me wel dusdanig veel tijd dat we ons hebben aangesloten bij Sureplants, een particuliere verkooporganisatie die kwekers ondersteunt. We kenden elkaar al langer en toen kwam er een plek vrij bij Sureplants.”

### Wat verwacht u ervan?

„Ik doe nu zelf de verkoop en verwacht niet eens minder werk te hebben. Het is meer dat Fred Beekhuizen, die namens Sureplants een verlengstuk van de verkoop wordt, veel contacten heeft binnen de veiling en bij exporteurs. Ik ken ook veel mensen in de handel, maar hij heeft weer andere ingangen. Zo kunnen er nieuwe contacten gelegd worden. Beekhuizen heeft bovendien het aanbod van vijf kwekers in zijn pakket en kent het pakket van zijn collega die zes kwekers vertegenwoordigt. Beiden versterken elkaar. Daarnaast gaan we, in samenwerking met Beekhuizen een betere planning proberen op te zetten. We merken dat we aan het begin en aan het eind van de seizoenen wat te kort komen. Ik verwacht dus meer klanten, hogere prijzen, kortom een hoger rendement.”

### Waarom geen persoonlijke verkoper van de veiling?

„Beekhuizen is begonnen bij het bemiddelingsbureau van de veiling en heeft na een aantal jaren besloten voor zichzelf door te gaan. Doordat hij voor zichzelf werkt, zijn wij zeker van zijn inzet en kunnen we met hem een langdurige relatie opbouwen. Hij heeft jarenlange ervaring in de handel, steekt veel uren in het begeleiden van de kwekers met wie hij samenwerkt. Daar hebben wij als bedrijf een goed gevoel bij. Wat kosten betreft, is een persoonlijk verkoper van de veiling ongeveer net zo duur als een particulier verkoper zoals bij Sureplants.”

### Hoe gaat het met de handel de laatste tijd?

„Er is een verschuiving van groene planten naar bloeiende planten en seizoenen worden duidelijker afgebakend. Seizoenen worden daarnaast korter en de pieken hoger. De laatste twee jaar is de handel in bloeiende seizoensproducten redelijk tot goed geweest. Je ziet toch een trend dat jaarrondproducten de aandacht van de eindklant maar moeilijk vast weten te houden.”