

‘Verkopen kan alleen als je enthousiast bent’

Precies 40 jaar geleden staken Ernst Voss, Jan de Waard en Piet Sijm de koppen bij elkaar: VWS zag het levenslicht. Anno 2012 gaan er vanaf het exportbedrijf in Broek op Langedijk jaarlijks zo'n 100 miljoen bloembollen - lelies, tulpen, gladiolen en irissen - naar ruim 60 landen wereldwijd. Enthousiasme en vooruitstrevendheid zijn volgens de directeuren Piet en Gert Sijm de ingrediënten voor hun succes.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto: PR

Eigenlijk kijken ze liever alleen vooruit, maar bij een 40-jarig jubileum hoort nu eenmaal een terugblik en dus duiken we met Piet en Gert Sijm de geschiedenisboeken in. Het bedrijf VWS Export - Import of Flowerbulbs BV van vader en zoon werd in 1972 opgericht in het Noord-Hollandse Egmond. Vader Piet begon, samen met zijn toenmalige compagnons Ernst Voss en Jan de Waard, in de export van bloembollen. "De eerste jaren waren dat hoofdzakelijk tulpen en gladiolen", vertelt Piet. "Terwijl de meeste handelshuizen in de Bollenstreek gevestigd waren, ontplooiden wij onze bedrijfsactiviteiten in Noord-Holland waar een andere mentaliteit heerste. Kwekers hier waren directer, meer open en duidelijker, en dat paste goed bij ons. Nog steeds overigens: we gaan voor waar we voor staan. We zijn begonnen met de export op Duitsland, maar toen dat minder werd moesten we verder zoeken. Op naar Italië om de taal te leren en daar uiteindelijk een succesvolle handel op te starten. In het begin zaten er ruim 70 exporteurs op Italië, daar zijn er nu nog zo'n tien van over. VWS is een van de grotere."

teurs op Italië, daar zijn er nu nog zo'n tien van over. VWS is een van de grotere."

JAARROND CULTUUR

Italië is nog steeds een belangrijke afzetmarkt voor VWS, waar Piet - ondanks dat hij de pensioengerechtigde leeftijd reeds gepasseerd is - de bestaande contacten onderhoudt. Het percentage Italië op de totale omzet van het bedrijf is wel aanzienlijk gedaald, doordat andere landen in opkomst zijn. Maar zeker in de beginjaren diende de Italiaanse afzetmarkt als basis voor VWS en dat heeft er mede voor gezorgd dat het exportbedrijf ook gladiolen en irissen in het pakket heeft. "Wij wilden een zo breed mogelijk pakket voeren, vandaar dat daar begin jaren '80 ook lelies aan toegevoegd zijn, nu goed voor 60 procent van onze omzet. De vier producten - lelie, tulp, iris en gladiool - passen goed bij ons bedrijf en zorgen voor een jaarrondcultuur qua arbeidsverdeling en afzet spreiding. We verhandelen naast Nederlandse bloembollen namelijk ook bollen uit Frankrijk en van het zuidelijk halfrond. Onze specialiteit is altijd de import en export van geprogrammeerde bollen geweest, bestemd voor de broeierij. Wij zijn er trots op dat we onze bollen altijd en overal ter wereld kunnen laten bloeien."

‘Betrouwbare leveranciers die achter hun product staan, zijn essentieel’

Uiteindelijk zijn de aandelen van VWS voor 100 procent bij de familie Sijm terecht gekomen. Met zijn zoon Gert was Piet de enige met opvolging. In 1988 verhuisde het bedrijf naar Broek op Langedijk en twee jaar later trad Gert in dienst. Zijn hart lag bij de bloembollensector, getuige de tulpen die hij voor die tijd zelf teelde. "Voordat ik in dienst kwam bij VWS heb ik rondgereisd in Nieuw-Zeeland en Australië. Vervolgens kwam mijn vader met de vraag of we in deze landen ook bollen konden verkopen. Ik zag mogelijkheden en niet veel later boekten wij tickets om daar een handel op te starten." Nu Gert en zijn vader terugblikken op de afgelopen 40 jaar, noemen zij de export buiten Europa één van de grootste ontwikkelingen binnen VWS. De mannen zijn daar begin jaren

'90 mee begonnen om de risico's meer te spreiden. Exporteren buiten Europa betekent echter ook complexere fytosanitaire eisen en hele andere culturen. "Zonder het enthousiasme van onze verkopers, dat wij altijd hebben gestimuleerd, was dit nooit gelukt." Met de handel buiten Europa kwam in de jaren '90 ook de certificering om de hoek kijken. "We zijn nu MPS-ECAS, ISO 9001 en AEO gecertificeerd."

VERTROUWEN

Het salesteam van VWS bestaat uit zes verkopers, twee in- en verkopers en twee medewerkers verkoop binnendienst. "Iedere verkoper heeft zijn eigen specialiteit", vertelt Gert, die sinds 2000 samen met zijn vader officieel de directie vormt. VWS is volgens Piet en Gert een financieel sterk bedrijf dat ieder jaar een overzienbare groei realiseert. "Dat kan alleen als je op verantwoorde wijze onderneemt, waarvoor vertrouwen de basis is. Vertrouwen bij je afnemers moet je opbouwen door kwaliteit te leveren waar je achter staat. Als iets niet in orde is, lossen wij dat goed op. Betrouwbare leveranciers die achter hun product staan zijn dan ook essentieel. De kwaliteit moet goed zijn, dat wordt helaas wel eens onderschat in het bollenvak. Er wordt nog te vaak gedacht 'als wij er maar vanaf zijn'. Terwijl juist in de broeierijhandel kwaliteit en soortechtheid ontzettend belangrijk zijn. Zelf investeren wij ontzettend veel in aftersales, niet alleen via de telefoon of internet, maar ook door regelmatig onze relaties te bezoeken. Daarnaast testen we de kwaliteit van de bollen door van elke geleverde partij monsters op te planten in onze testkas, evenals nieuwe soorten. Ook richten we ons tot de eindconsument met zo'n 15 verschillende websites met productinformatie, waaronder tulpen info.com. Het is voor ons een relatief eenvoudige manier om bij te dragen aan een goed eindproduct voor de consument."

Behalve de openheid, eerlijkheid en het enthousiasme van de mensen die er werken, is de vooruitstrevendheid tekenend voor VWS. "Wij willen vooruit en volgen ontwikkelingen op de voet", vertellen Piet en Gert. "Zo zijn we altijd heel erg gefocust geweest op automatisering. De automatische spoellijn en inpaklijn bewijzen dat we graag voorop lopen. VWS was ook een van de eerste bedrijven in het bloembollenvak die met barcodes ging werken en momenteel zijn we, voor zover bekend, de enige met een eigen app voor al onze producten. Voor dit



Piet en Gert Sijm: 'De economische crisis is voor ons geen excuus'

soort zaken hebben we een fulltime pr-medewerker in dienst, wat op zich vrij uniek is in het bollenvak. Hij zorgt niet alleen voor een actuele website en brochure, maar onderhoudt ook een steeds groter wordende community op internet via Twitter Facebook, Linked-In en YouTube. Ook via deze wegen willen wij huidige en nieuwe klanten blijven informeren met teeltnieuws, productinformatie, nieuwe soorten, nieuwe ontwikkelingen en andere kennis."

GROEI CHINA

De jaarlijkse groei komt bij VWS vooral uit de leliehoek. In de tulpen is het volgens Gert moeilijk om groei te realiseren. "Tulpen kunnen we in Nederland zo goedkoop broeien, dat we al blij zijn als we onze huidige export op peil kunnen houden. De lelies zijn daarentegen een

zwaarder product met hogere transportkosten, waardoor er zeker kansen in het buitenland liggen. Wij groeien buiten Europa, met name in China waar nog altijd enorme kansen liggen. Japan is stabiel en Taiwan en Indonesië lopen momenteel niet denderend. Zuid-Amerikaanse landen, zoals Costa Rica en Ecuador, zorgen

Resumé

Begin jaren '80 zaten er ruim 70 exporteurs op Italië. Daar zijn er nu nog zo'n tien van over, waaronder VWS. Het bloembollenexportbedrijf heeft zich ook door roerige tijden heen geslagen en viert dit jaar haar 40-jarig jubileum.

wel voor wat groei. De afzet binnen Europa daarentegen loopt terug. Of dat door de crisis komt? Ik zeg niet dat wij daar geen last van hebben, maar het is voor ons geen excuus. Onze grootste zorg is momenteel PlamV, waarvan we verwachten dat het nog vele malen erger is dan nu tot uiting komt. Als exporteur hebben wij al besloten om alleen nog soorten te verkopen die niet gevoelig zijn voor dit virus. Het is belangrijk dat ook de kwekerij zich nog veel meer bewust wordt van de gevolgen van PlamV." Ondanks de zorgen die er zijn, zijn vader en zoon Sijm positief over de toekomst van de bloembollenexport. "We hebben een grandioos product met nog altijd enorme kansen. We zullen in de toekomst met minder exporteurs en kwekers verder gaan, maar als je enthousiast bent, liggen er kansen."