

Jan van der Lans: “De pure handel vind ik het mooiste dat er is”

Precies 25 jaar geleden koos Jan van der Lans voor het vrije ondernemerschap. De importeur kan met een gerichte productscope een echte specialist op het zuidelijk halfgrond worden genoemd. Met een duidelijke eigen koers –want welke AGF-handelaar houdt nou huis in een statig pand in Baarn en combineert de import van uien met mango's – blikt Jan terug op de hoogte- en dieptepunten van het zilveren jubileum.



Hoe kwam je in de AGF-sector terecht?

Ik heb nooit anders geweten, want ik kom uit een echte handelsfamilie. Mijn familie had vroeger een eigen zaak onder de naam ‘Firma Jan van der Lans’, vernoemd naar

mijn grootvader Jan. Dit bedrijf is in de zestiende eeuw opgegaan in de Van Dijk-Groep uit Delft. Mijn vader Sjef en ook oom Leo van der Lans hebben daar jarenlang gewerkt en ik heb er ook het vak geleerd. Het was zeker

geen uitgemaakte zaak dat ik in de handel ging, maar de handel heeft me altijd getrokken. Bij Van Dijk International in Rotterdam ben ik gestart. In die tijd deden we nog veel import van tomaten, paprika en komkommers vanuit de Canarische Eilanden, wat toen nog een grote importhandel was met wekelijkse aankomsten bij onder andere de overslaglocatie bij het oude complex van de Holland Amerika Lijn. Dat gedeelte van Rotterdam is fantastisch gerenoveerd nu. Achteraf gezien is de VDD groep toch wel een kweekschool geweest voor veel talenten, die later een eigen bedrijf zijn gestart of zijn opgeklommen in de AGF-handel. Ik heb er 8,5 jaar met veel plezier gewerkt en heb toen in goede harmonie afscheid genomen om een eigen zaak te starten.

Wat had je voor ogen met een eigen bedrijf?

De zelfstandigheid trok mij. Ik wilde mezelf ontplooiën. Op mijn verjaardag in 1991 ben ik gestart. Ik had een mobiele telefoon die wel 10 kilo zwaar was en 2 telex-aansluitingen. Ik ben gewoon thuis begonnen in het souterrain en vanuit huis blijven werken tot we in 1997 naar Hilversum zijn verhuisd. De handel in uien is altijd de basis van mijn bedrijf geweest, al waren de handelsstromen toen heel anders. Zo importeerden we veel Poolse uien, in die tijd nog zonder pallets, naar Nederland. Het gebeurde dat op een maandagochtend een auto of 15 met het handje moesten worden gelost, 1000 balen x 25 kg per trailer! Ik had vanuit de Van Dijk-tijd wel wat ervaring opgedaan in het importfruit en die activiteiten zijn we langzaam uit gaan breiden. Eerst met citrus uit Argentinië, later gevolgd door Florida Grapefruit – waarvan de volumes in de loop der jaren fors zijn afgenomen – en na de deregulering zijn we ook zelf in Zuid-Afrika gestart.

Met een eigen vestiging?

In 1999 zijn wij in Zuid-Afrika begonnen. Tegenwoordig is iedereen er actief, maar destijds was het nog een redelijk ‘groen’ terrein net na de deregulering. Het was de bedoeling dat mijn broer Luuk, die daar-



locatie Hilversum (l) en het huidige pand (r) in Baarn

voor bij de Hollander werkte, zich daar zou gaan vestigen. Samen hebben wij Van der Lans Capefresh opgericht in 2001 en kort voordat Luuk zich zou vestigen in Citrusdal, is hij daar als gevolg van een verkeersongeluk overleden. Dat heeft in de rest van mijn leven een enorme impact gehad, die nog steeds moeilijk onder woorden te brengen is. We stonden net voor de start van een nieuw citrusseizoen, hadden een huis gekocht en toen gebeurde dit drama. We hebben de zaak nog wel doorgestart, maar op een gegeven moment het bedrijf aan het huidige management verkocht. Overigens importeren we nog steeds citrus uit Zuid-Afrika in ons huismerk La Rhyn dat vernoemd is naar de farm waar we destijds in geïnvesteerd hadden.

Zijn er in de loop der jaren meer producten of landen bijgekomen?

We zijn meegegaan met de trend van de importfruithandel. Zo zijn we veel actiever in Peru voor de import van onder meer citrus, druiven en mango's. Mango's zijn bij ons de laatste twee jaar sowieso een redelijk groot artikel geworden, we importeren ze op wekelijkse basis uit o.a. Peru en Brazilië. Ook een land als India heeft zich sterk ontwikkeld en is een belangrijke druivenleverancier geworden.

Is het geen vreemde combinatie met jullie uienactiviteiten?

Het is geen alledaagse combinatie, maar voor ons is het wel één die goed werkt. Wij concentreren ons op uien, alle citrusvariëteiten, druiven en mango's. Het zijn totaal andere producten met een ander soort klanten, maar daar hebben we binnen het team onze specialisten voor. Je krijgt ook veel meer gespecialiseerde bedrijven dan vroeger. Jaren terug deden alle grote Duitse bedrijven er allemaal uien bij, die markt is nu volledig in handen van de aardappelen- en uienverpakkers. Fruit importeren we van overzee en verkopen we binnen Europa. Zo voeren we druiven in, vanuit alle grote productielanden buiten Europa. Naast importuien waarmee we een naam opgebouwd hebben, verhandelen we ook

Hollandse uien naar alle Europese landen. Onze afzet zit door heel Europa. Gelukkig hebben we ons nooit zo op Rusland geconcentreerd. Sinds de intrede van mijn Italiaanse schoonzoon Andrea in de zaak proberen we ons ook meer op de Italiaanse markt te manifesteren.

Krijg je bij de import niet meer concurrentie van supermarkten die zelf inkopen op het zuidelijk halfgrond?

Die trend dat retailers direct naar de bron gaan, is al jaren gaande. Toch kunnen we onze producten nog goed aan de retailers en vooral de service-providers verkopen, waarmee wij goede relaties onderhouden. Op basis van vertrouwen, respect, kwaliteit en prijs word je de order gegund. Natuurlijk moet je prijs marktconform zijn, maar gunning is uiteindelijk nog veel bepalender.

Komt de overzeese import meer in het gedrang door de opkomst van nieuwe markten?

Nieuwe markten zijn in opkomst. In het Verre Oosten wonen gigantisch veel mensen en zodra ze iets meer verdienen, neemt de fruitconsumptie toe. In landen zoals China is men bereid meer geld op tafel te leggen dan wij doen. Vaste, hoge prijzen voor de beste sorteringen en kwaliteit. Voor bepaalde producten komt Europa echt op het tweede of derde plan. Dat zie je bijvoorbeeld met witte pitloze druiven uit Peru, die op de markt komen als er weinig concurrentie is. Die gaan voor hele hoge prijzen naar Azië of de Verenigde Staten. Hetzelfde geldt voor de Red Globe-druiven uit Peru.

Je stamt uit de tijd van de citrusveiling. Verlang je ernaar terug?

Ik heb het als een prachtige tijd ervaren, maar met de huidige communicatiemiddelen die er zijn, was die vorm van handel niet meer houdbaar. Maar ik snap wel dat veel mensen er met een positief gevoel naar terugkijken. Zo denk ik ook nog vaak met een glimlach aan die handelsmomenten terug, dat bijvoorbeeld de import van Chinese knoflook ongecontroleerd op gang kwam toen er nog geen licenties bestonden

of aan die keer dat er Chileense uien in Rotterdam aankwamen in zogenaamde palletkisten in een conventionele boot. Die kisten waren niet goed gestuwd en vastgezet en toen is de lading gaan schuiven waardoor er natuurlijk één grote schade ontstond. Zo zijn er nog tientallen van die herinneringen van de afgelopen 25 jaar die weleens door je hoofd gaan.

Wat zijn de grootste veranderingen in de loop van de afgelopen 25 jaar geweest?

De zogeheten papierwinkel die nodig is om aan je klanten te kunnen leveren, is echt ongelooflijk. Daar moet je letterlijk iemand voor in dienst nemen, terwijl het zich niet terugbetaalt in de prijs. Die ontwikkelingen zijn in het Verenigd Koninkrijk begonnen en Duitsland heeft daar nog een schepje bovenop gedaan. Inmiddels heb je bij de meeste retailers al sociale certificeringen nodig. Ik begrijp die achterliggende gedachte wel, maar er zou in mijn optiek wel meer harmonisatie binnen de retail sector gewenst zijn. Nu komt iedere supermarktorganisatie met zijn eigen afwijkende normen.

Welk aspect vind je het mooiste van je bedrijfsvoering?

De pure handel vind ik het mooiste dat er is. Ik heb een goed team mensen die op de dagelijkse in- en verkoop zitten, maar ik draai nog graag mijn deuntje in de commercie mee. Ik vind het prachtig om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen en onze contacten te gebruiken om bepaalde programma's in te vullen. Als je al die felicitaties vanwege het 25 jarig jubileum ziet van relaties, waarmee je vanaf het begin in 1991 zaken doet, dan geeft dat een goed gevoel.

Baarn is nou niet direct het centrum van de Nederlandse AGF-handel...

Het doet voor de gemiddelde AGF-handelaar misschien wat vreemd aan, maar we zitten op een hele mooie locatie, in het voormalige Carlton-hotel waar het prima werken is. We zijn er in 2004 heen verhuisd, omdat we in Hilversum uit ons jasje groeiden. Alle medewerkers komen hier uit