

Kees van den Bosch over 20 jaar Freeland:

“De start was uit nood geboren, maar geen moment spijt gehad”



Precies twintig jaar geleden startte Kees van den Bosch met Freeland. Toen al werd hem verteld dat de daghandel ouderwets is en dat je altijd een klant achter je moet hebben staan. Twintig jaar verder vertonen de resultaten van deze bureau-exporteur in vollegrondsgroenten nog altijd een stijgende lijn. Het liefst zou hij nog een paar jaar actief zijn binnen het bedrijf om zich daarna als adviseur en aandeelhouder op de achtergrond terug te trekken.

“Ik ben een echte Bleiswijker en had helemaal geen link met het oosten van het land. Maar ik werkte van mijn 22e tot mijn 36e bij Combilo en we waren medio jaren '90 in een turbulente periode aangekomen in de AGF-sector. Het buiten de veiling om kopen bij de tuinders was net begonnen. Bij The Greenery en haar voorgangers sneuvelde de ene na de andere directeur. Ik zag wel wat in het direct kopen bij de tuinders, maar bij Combilo maakte men

toen de keuze om zich op de veilingen te blijven richten. Bij Fresh Farm, een dochterbedrijf van Boers op Nieuw-Amsterdam, stapte men wel in de BVO-trein en dat zag ik wel zitten. Zo kwam ik in januari 1995 in het oosten van het land terecht”, blikte Kees terug. De start bij Fresh Farm viel niet helemaal mee, zo was het ook bij dit bedrijf een onrustige periode nadat Hein Deprez moederbedrijf Boers Holland had overgenomen. In het oosten waren er geen andere

bedrijven die Kees aanspraken, hij had wat last van heimwee en was daarom zelfs heel dicht bij een terugkeer naar Combilo. De liefde gooide echter roet in het eten, want aan een ‘weekendhuwelijk’ moest de handelaar niet denken, waardoor hij in 1998 ‘uit nood’ voor zichzelf begon: Freeland was geboren. “Die 100 containers uien verkocht ik bij Combilo al naar Zweden, dat deed ik bij Fresh Farm ook en daar kon ik mijn boterham mee verdienen. De plaats van verkoop was niet zo belangrijk. Ik zag Freeland als de tussenschakel tussen de tuinder en de eindklant en dat paste prima in de filosofie van ketenverkorting.”

DONKERBROEK

“Toen ik voor mezelf begon, vielen alle puzzelstukjes op de juiste plek. Een bedrijf starten, was toen nog niet zo veelomvattend als nu met al de benodigde certificeringen.

Je schreef je in bij de Kamer van Koophandel en je kon los”, blikte Kees terug. Er moest natuurlijk wel een verkooplocatie gevonden worden en dat werd Donkerbroek. Bij de welbekende Arie Koppert huurde Kees kantoorruimte. “Toen waren er al mensen die niets van hem moesten hebben en mensen die hem op zijn woord geloofden. Ik behoorde tot de laatste categorie. Arie was in die jaren toch wel de drijvende kracht achter de Nederlandse ijsbergslaproductie, had contacten binnen de telers en ook zijn ingang in de peen en uien. Echter toen hij failliet ging, moest ik ook weg uit Donkerbroek.”

Die verhuizing bleek ook het probleem niet. “In Donkerbroek kwam er al elk jaar een personeelslid bij en zo zaten we na vier jaar met z’n vijven. Ze kwamen bijna allemaal uit Emmen en we reden altijd gezamenlijk naar Donkerbroek, dus die verhuizing was eerder een uitkomst”, vertelt Kees. Hij heeft de locatie in Emmen nooit echt als een nadeel ervaren. “Feitelijk zouden we overal in Nederland gevestigd kunnen zijn, of dat nou Overijssel, Nood-Holland of Limburg is. Opmerkelijk genoeg betrekken we juist heel weinig producten van tuinders uit de buurt, maar veel ladingen gaan toch via Zwartemeer naar het Oosten. Daarmee zitten we toch redelijk centraal in ons koop- en afzetgebied.” Belangrijkste afzetlanden voor Freeland zijn Zweden, Polen en Tsjechië. De laatste jaren is ook Duitsland een groeimarkt. “We gebruikten Duitsland alleen om doorheen te rijden, maar qua afzet had het nooit onze focus, terwijl er voor ons goede mogelijkheden liggen. Ook kopen we veel bij Duitse tuinders in”, vertelt Kees. Het bedrijf uit Emmen heeft zich door de laatste jaren ontwikkeld als een echte vollegrondsgroentespecialist. “Uien zijn in volume het grootste. Er zitten nog wel groeimogelijkheden binnen de kasgroenten, maar als klein bedrijf kun je niet alles. Tijdelijk hebben we wel eens een succesje met een lijntje komkommers



Kees van den Bosch

of trostomaten, maar voor de supermarktprogramma’s met Duitse retailers zijn wij met kasgroenten niet in beeld.”

OUDJAAERSDAG 2008

Moelijke momenten zijn er in de loop der jaren ook geweest. Zoals in 2008 toen de driekoppige verkoopstaf op Oudjaarsdag meedeelde te vertrekken. “We konden door onze goede contacten gelukkig toch vrij snel het team weer invullen en sindsdien is het alleen maar beter gegaan. In april had ik alles weer in de greep en de keuze voor Donna Zandvliet die de verkoop ondersteunde, bleek een gouden greep. Hierdoor konden de verkopers zich met de handel bezighouden”, blikte Kees terug. Ook 2011, toen er tal van problemen de kop opstapten bij de export van aardappelen en uien naar Rusland, staat in het geheugen gegrift. “Rusland was voor ons voorheen een interessante markt in de rustige wintermaanden, maar achteraf hadden we het in die maanden beter rustig aan kunnen doen. Je verliest in een vakantie minder geld dan wanneer je met de meeste Russen handel doet.”

TELEX

“In die twintig jaar heb ik geen moment overwogen om ermee te stoppen, alleen

toen mijn drie verkopers opstapten even. Maar als je een groot netwerk hebt, kun je nog altijd veel bereiken. Ik heb tal van leveranciers waar ik al sinds mijn Combilo-tijd handel mee doe en daar heb je alles al wel mee meegemaakt. Ik ben er vooral trots op dat wij, los van economische tijden, alleen maar zijn gegroeid”, vertelt Kees. Als grootste verandering voor de handel in al die jaren noemt hij de communicatie. “Ik kom nog uit de tijd van de telex en telefax. Nu gaat de handel grotendeels via de mail. Wat dat betreft is het tegenwoordig een oase van rust op kantoor.”

Hij hoopt dat ook de komende 20 jaar Freeland nog op de gevel staat. “Dan zit ik er niet meer, maar wellicht dat mijn zoon of dochter interesse heeft. Dat zal de toekomst uitwijzen. Mijn dochter Laura werkt nu al en dag in de week op de zaak. Ik verwacht nog zo’n drie tot vijf jaar in de handel actief te zijn en daarna zie ik meer een rol voor mezelf als aandeelhouder / adviseur. Daar ben ik nu al een beetje op aan het voorsorteren. Van mei tot september geef ik vol gas, maar in de overige maanden laat ik de dagelijkse handel al grotendeels aan het personeel over. Dan heb je het toch niet verkeerd voor elkaar!” (IH) ■

kees@freeland.nl

lof.
witlofwekerij

Witlof en Roodlof

- Dagvers, uit eigen kwekerij
- Duurzame productie / gegarandeerd residuvrij
- Diverse maten en verpakkingen
- Witlofweekset voor thuis

Pilotenweg 28-I 8311 PL Espel • Noordoostpolder
Tel: +31 (0)527 27 16 16 • Fax +31 (0)527 27 10 32
verkoop@witlofwekerijlof.nl
www.witlofwekerijlof.nl
www.witlofweekset.nl

DENYS CARROTS
cultivating & processing

- Wortelen uit eigen teelt en bewaring
- Wassen en verpakken
- Verschillende verpakkingen mogelijk
- GlobalGap gecertificeerd

DENYS CARROTS bvba
Grote Roeselarestraat 12, B-8760 Meulebeke t. +32 51 488 266
info@denyscarrots.be - www.denyscarrots.be

Gespecialiseerd in spruitjes

POLDERLAND GROENTEN B.V.

Zomerlandseweg 1, 3274 LX Heine Noord • Tel.: 0186-600474
Fax: 0186-600641 • E-mail: info@polderland.eu