



Carlo Broeren, managing director Total Produce Haluco Holding:

“Van volumestamper naar service-provider”

Als CFO van Citronas en FruitMasters kende Carlo Broeren het klappen van de zweep in de AGF-handel. Toch vervulde hij vanaf 2007 voornamelijk financiële functies in het toerisme en de food ingredients. Al die jaren bleef hij actief als toezichthouder van Total Produce Rotterdam, waarin hij vorig jaar na voor diverse klussen gevraagd te zijn, aangaf klaar te zijn voor een nieuwe klus. In september 2018 maakte Carlo een comeback in de AGF-sector als managing director van Total Produce Haluco Holding. “De AGF bleef toch altijd trekken.”

Eerst even terugblikken, hoe kijk je terug op je jaren in de AGF?

De jaren bij Citronas heb ik als een fantastisch avontuur ervaren. We kochten destijds de zaak zelf door middel van een management buy-out toen Albert Fisher in financiële problemen kwam. Vervolgens hebben we de zaak flink kunnen laten groeien en ook nieuwe bedrijven opgezet en overgenomen, zoals Indigo in Frankrijk en Kardol in Waardenburg. Als overzee-specialist kwamen we na Kardol uiteindelijk ook bij FruitMasters stevig in het Nederlandse fruit terecht. Ik heb het als een hele energieke en actieve periode ervaren. De band met Total Produce Rotterdam is altijd gebleven omdat ik als toezichthouder actief bleef. Dat was een vertrouwd bad, want de meesten waren toch afkomstig uit het samenvloeiende van de oud-medewerkers van Citronas en Velleman & Tas. Als toezichthouder keek ik mee over de schouders van de directie

en had ik ook contact met de Ierse Board. Door andere functies was ik nooit in staat om wat voor ze te betekenen als ze een klus hadden, maar in het voorjaar van 2018 heb ik aangegeven: Als je een opdracht hebt, wil ik het een kans geven, anders pakken we er weer naast. Ik wilde namelijk wel graag voor Total Produce werken.

Was het een grote stap van het fruit naar de kasgroenten?

Natuurlijk hebben groenten met hun kortere houdbaarheid een heel andere dynamiek. Fruit kan vaak nog wel een tijdje worden weggezet, waardoor er veel meer mee wordt gespeculeerd. Daarnaast zijn fruittelers ook een heel ander type teler dan kasgroentelers. Maar Haluco vermarkt tegenwoordig veel meer andere producten dan alleen kasgroenten. Kijk alleen maar naar de druivenverpakkingen die we hebben geïnstalleerd. Dit gamma overzees fruit

willen we de komende jaren alleen maar verder uitbreiden. Ook qua afzet willen we onze grenzen gaan verleggen. We zien de wereld als onze klant, zowel op het gebied van import als export en gaan ons zeker niet beperken tot Europa.

Wat was je opdracht als managing director van de Total Produce Haluco Holding?

Vorig jaar ben ik medio september bij Haluco gestart en allereerst heb ik een analyse gemaakt waar de organisatie stond en naar toe zou moeten. De hele sector heeft te maken met kortere ketens, waarbij het voor handelsbedrijven de kunst blijft om de verbindende schakel te zijn tussen leverancier/teler en afnemer/klant. In dat speelveld moet je je toegevoegde waarde bewijzen. Haluco is vanouds een productgedreven organisatie geweest. Ik vond dat we de slag moesten maken naar een markt-