



Mart Valstar: “Als sector wil je een liberale wereldhandel”

In september vierde The Best Fresh Group haar negentig jarig jubileum. Het feestje werd gevierd met collega's, familie en vrienden en zonder pers. Wij blikken met hem terug, maar kijken vooral ook vooruit. Hij geeft zijn visie op de veerkracht van de handel, al signaleert hij ook uitdagingen in deze tijden van hoogconjunctuur en protectionisme.

Hoe hebben jullie het jubileum gevierd?

“We hebben er vooral intern aandacht aan gegeven. Op 1 september hebben we het geheel verbouwde kantoor en de loods opengesteld voor en door collega's en hun familie en vrienden. Er waren 's middags een kleine 1500 en 's avonds hadden we een feest voor het personeel met meer dan 500 man.”

Als je terugkijkt over de afgelopen negentig jaar, wat zijn dan de grootste veranderingen?

“In algemene zin heeft de schaalvergroting veel veranderingen teweeg gebracht. Ik had tijdens de open dag oude foto's in mijn

kantoor liggen. Op één daarvan was mijn opa te zien met twee collega's die voordat de veiling begon, één pallet sla controleerden. Tegenwoordig worden er wagens vol verhandeld en ziet de verkoper het product soms niet eens. Dat kan ook omdat de kwaliteit in het algemeen veel beter en homogener is. Vroeger moest alles gecontroleerd worden, zowel door de veiling zelf als de kopers. Daarnaast zijn transport en communicatie sneller, korter en beter geworden. Vroeger was je bijvoorbeeld twee tot drie dagen onderweg naar Schotland. De Europese eenwording en ook de 'GSM' heeft natuurlijk ook veel gevolgen gehad. De wereld is kleiner geworden. Vroeger

was het ondenkbaar dat je komkommers of paprika's naar de VS zou exporteren. Met de boot sinaasappelen importeren uit Brazilië was een heel avontuur. Tegenwoordig importeer je eenvoudiger een container ananas uit Ecuador.”

“Ook het productassortiment is veranderd en groter geworden. Waar er vroeger de primeurs in het voorjaar waren, is er nu overwegend jaarrond aanvoer. De retail heeft daar ook aan bijgedragen, omdat zij het schap het hele jaar vol wilde hebben. Het is ook goed geweest, consumenten kunnen dankzij de retail meer en betere bestedingen doen aan voeding. Toen Spanje in de jaren '80 open ging en zich aansloot bij de Europese Gemeenschap werd de productie fors uitgebreid en werd jaarrond aanbod mogelijk in de kasgroenten. De Nederlandse veilingen bespraken destijds of er Spaanse tomaten voor de klok verkocht moesten worden. De bloemensector zei toen ja, de groentensector zei nee.”

Ben je zelf onderaan de ladder begonnen in het bedrijf?

“Ja dat moest wel. We hadden een loods van 175 vierkante meter en we mochten een deel van de veilinghal gebruiken. We waren met vijf man en naast een commissairsklant nog 1 klant in London. Mijn vakantie-werk deed ik van kleins af aan al in de loods en toen ik ging werken na het VWO ging ik zowel klokinkopen, in de loods werken als meewerken in de (papier) administratie. Ik ben zelfs een keer met heftruck en al van het dock gevallen in het 'geweld van de vroegboot'.”

Mis je die tijd dat je in de veilingbanken zat wel eens?

“Ik heb het pakweg 10 jaar gedaan, maar ik mis het niet. Ik vond het prima om verder door te groeien in mijn rol. Eerst van kopersbank en loods naar fulltime kantoor en nu al ruim 10 jaar niet meer in de commercie.”

The Best Fresh Group is opgebouwd uit verschillende bedrijven. Kun je meer vertellen over die bedrijfsstructuur?

“Elk onderdeel heeft de focus op een bepaald productsegment. Het is mijn stel-

ling dat iemand die verstand heeft van sinaasappelen geen verstand heeft van tomaten. Dan neem ik mezelf als voorbeeld, ik ben geen specialist in citrus. Daar moet je ervaren en deskundig in zijn en dat kun je beter realiseren als de handelsbedrijven in aparte eenheden is ondergebracht. Elk bedrijf heeft een eigen identiteit en specialisme, dat is belangrijk. We hadden biologische producten en exoten onder Valstar kunnen verkopen, maar het was een bewuste keuze om daarvoor BioWorld en Yex op te starten.”

Hoe is de verhouding tussen de verschillende onderdelen?

“Elk onderdeel is commercieel onafhankelijk. Best Fresh, sinds het nieuwe logo noemen we het niet meer Best Fresh Group, is de backoffice van het bedrijf. We delen uiteraard naar rato kosten in ICT, HR, Finance en kwaliteitszorg. De handelsbedrijven zijn front offices met ieder een eigen koers, maar waar commerciële synergie en logistiek worden geoptimaliseerd.”

Is er ruimte voor uitbreiding van het aantal eenheden?

“We zitten niet in hardfruit, champignons,

uien, aardappelen, tropisch fruit of citrus. Dat zou best een aanvulling kunnen zijn, maar dan zou ook die eenheid een eigen identiteit krijgen. Convenience zou ook kunnen. Ik houd alle opties open en ik sta open voor een goed voorstel, maar we hebben op dit moment geen concrete plannen. We groeien best aardig, kijken ook in het buitenland en daar hebben we onze handen vol aan.”

Met BioWorld en Valstar heb je ook vestigingen in Duitsland en Spanje, voorziet je verdere groei met buitenlandse vestigingen?

“Voor die twee eenheden werkt het goed. Voor biologisch kunnen we product uit Nederland, Spanje en Duitsland maar ook andere landen aanbieden. Met een kantoor van Valstar in Spanje kunnen we onze klanten een jaarrond een volledig assortiment kasgroente aanbieden. Vanuit Spanje leveren we meestal (logistiek) rechtstreeks aan onze klanten, dan is het handig als je eigen mensen hebt. We importeren ook uit Italië, Frankrijk en Portugal, maar om een vestiging te openen moet de handelstroom wel substantieel zijn. Als dat zo is, zullen we dat overwegen.”