

Erik-Jaap Kroone en Nico Beentjes in de spiksplinternieuwe dealingroom



Aalsmeerse exporteur Nijssen jr. 'thuis' op de Duitse markt

“De naam Nijssen is een begrip, zeker in Zuid-Duitsland waar onze klanten gevestigd zijn”, vertelt Erik-Jaap Kroone, commercieel manager van Nijssen jr. dat dit jaar 44 jaar bestaat. Het in Aalsmeer gevestigde bedrijf opende onlangs zijn dealingroom, waar inmiddels een groot deel van de inkoop plaatsvindt.

“Peter en Pim Nijssen begonnen destijds met het bedrijf. Het is een verhaal zoals dat zo vaak ging in die tijd”, vertelt Kroone. “Vanuit de bollenhandel werden er eens wat bloemen meegenomen naar Duitsland. Dat is uitgegroeid tot wat het nu is.” Nijssen jr. voorziet groothandelsklanten in het betere segment van producten. Kroone: “Cash & carry’s en verkooplijnen bijvoorbeeld. In Zuid-Duitsland werken we bovendien al veertig jaar samen met een vaste partner wiens klanten via onze webshop inkopen. Die klanten hebben zo het gevoel dat ze rechtstreeks in Nederland inkopen. Feitelijk klopt dat ook.” Nijssen jr. levert aan klanten met eigen - fris gekleurde - vrachtwagens. Kroone: “Voor ons is dat nog rendabel omdat we vrijwel altijd met volle wagens vanuit Aalsmeer vertrekken. Met eigen transport biedt je toch extra service. We werken daarnaast prima samen met Verhagen Transport op bestemmingen waar wij zelf niet komen.”

Acties

De Duitse economie groeide vorig jaar met 3,8 procent. Kroone: “Er zit zeker groei in. De klanten die ik spreek zijn allemaal gematigd positief.” Volgens Kroone is ‘aan de weg timmeren’ steeds belangrijker geworden, ook voor een gerenommeerd bedrijf als Nijssen jr. waar

dertig vaste medewerkers actief zijn. “Acties, nieuwe ideeën aan je klanten laten zien, producten actief promoten; tegenwoordig hoort het er allemaal bij. Ook kwekers doen dat. Tien jaar geleden zag je nooit een kweker bij een exporteur binnenkomen. Nu kloppen ze aan met complete concepten.” De gezamenlijke inspanningen van kwekers en exporteur werken wel volgens Kroone. “Ik kan een aantal voorbeelden opnoemen van producten waar de handel specifiek om vraagt. ‘De roos met die beer op de hoes’, hoor ik bijvoorbeeld vaak. Dan heb je het als kweker goed gedaan!”

Dealingroom

Directeur van Nijssen jr. is Nico Beentjes. Al veertig jaar is hij werkzaam bij de exporteur. In de nieuwe dealingroom is Beentjes aangeschoven. Hij vertelt over de toekomstplannen van het bedrijf. “We willen verantwoord groeien. Niet in nieuwe markten, maar via onze bestaande klanten. De marges worden dunner, de kosten hoger. Dus zie je de kleintjes afvallen en de grote bedrijven nog groter worden. Dat zie je ook bij onze klanten.”

De laatste stap van het bedrijf is het openen van de moderne dealingroom waar acht inkopers sinds kort hun werk doen.

Kroone: “Het inrichten van een dealingroom kwam in een stroomversnelling na het centraliseren van de inkoop op de veiling. Met laptops en een scherm op een tribunebank werken is niet echt praktisch. Hier zitten inkoop en verkoop nu heel dicht op elkaar. Dat bevalt prima. Het voordeel is de snelheid. Als we, los van onze normale inkoop, een interessante partij kunnen kopen, is die vaak al verkocht voordat deze door de veiling is afgeleverd.”