



Erik van Starkenburg, vice-voorzitter Stichting Lijnrijders Belangen

'De lijnrijders in Rijnsburg kun je niet zomaar opzij zetten'

Erik van Starkenburg wordt op termijn voorzitter van de Stichting Lijnrijders Belangen. Als het aan hem ligt komen in Rijnsburg de bloemen en planten in de toekomst gewoon voor de klok langs en blijft de Rijnsburgse identiteit behouden. „We moeten ervoor waken dat we als een klein kind achter Aalsmeer en Naaldwijk aanlopen.”

Arie-Frans Middelburg
afmiddelburg@hortipoint.nl

Een prototype van een bestuurder is hij niet. Lijnrijder Erik van Starkenburg, mede-eigenaar van Stark in Blumen. Op de vraag of hij enige bestuurlijke ervaring heeft is het resolute antwoord: 'totaal niet'. De ambitie was er ook nooit. „Een lijnrijder werkt 80, 90 uur per week. Alles wat hij daarnaast doet gaat ten koste van de tijd met het gezin.”

Rijnsburger Van Starkenburg (42) was meer van de actie, zoals twee jaar terug. Het beeldveilen deed zijn intrede en de Rijnsburger merkte dat het zeer nadelig was voor de lijnrijders, die veel zelf doen en kleinschalig werken. Zou het beeldveilen doorzetten op 'zijn Rijnsburg' dan moesten de lijnrijders meer inkopers in dienst nemen en dat zou funest zijn voor hen. Van Starkenburg hield een enquête onder 300 kopers, kreeg zo'n 130 ingevulde formulieren terug en daarvan was 94% tegen beeldveilen. Een gesprek met FloraHolland volgde. Toen merkte Van Starkenburg dat overleg wel degelijk zin heeft. De uitbreiding van het beeldveilen van twee naar zeven klokken werd uitgesteld.

Niet veel later klopte de Stichting Lijnrijders Belangen (SLB) bij hem aan. Een organisatie waar hij naar eigen zeggen altijd tegenaan had geschopt. „Maar toen ze me vroegen, vond ik het te makkelijk om te zeggen dat ik daar niets in zag. Ik vond het een verplichting om er werk van te maken en ervoer dat een deel van mijn kritiek uit onwetendheid voortkwam.” Nu draait hij dus mee als vice-voorzitter om op termijn de eerste man te worden.

Waarom overleg in plaats van actie?

„Wat wij, lijnrijders, snel hebben is een machteloos gevoel. We werken hard, hebben weinig tijd en denken dingen toch niet te kunnen veranderen. Dat we niets in te brengen hebben. En als we wat zeggen dan doen we het niet altijd op de juiste manier. We schoppen wel eens tegen dingen aan. Maar daarvoor bereik je juist het tegenovergestelde. Door als lijnrijders een groep te vormen hebben we een ingang om te overleggen met de veiling, maar ook met banken en verzekeraars. Door die enquête heb ik gemerkt dat overleg wel degelijk zin heeft.”

Bent u niet bang ingepalmd te worden?

„Nee, daar ben ik gelukkig zelf mondig genoeg voor. Ik herken dat gevaar wel. Een jaar terug zat ik met lijnrijders en exporteurs in de klankbordgroep klokzaken en werd ons het idee gegeven dat we gezamenlijk met de veiling mochten oordelen over de twee beeldveilklokken op Rijnsburg. Uiteindelijk deed de veiling datgene wat ze voor ogen had. Ze gebruikte de groep naar mijn mening alleen maar om te kunnen zeggen dat het in samenspraak was gebeurd en dat het goed ging met het beeldveilen. En dat was dus niet zo. De klankbordgroep was helemaal niet tevreden. En neem de fusie tussen VBA en FloraHolland. Er werd gezegd dat iedere veilingvestiging zijn eigen identiteit zou behouden. Uiteindelijk wordt het toch een groot bedrijf met overal dezelfde regels. De veiling heeft de fusie eerst verkocht met mooie praatjes en gaat het vervolgens naar eigen wens inrichten. Ik weet

dat het er zo aan toe gaat en hou er rekening mee. Ik ben er heel alert op.”

Is beeldveilen de grootste bedreiging voor lijnrijders?

„Ja. Een lijnrijder doet zelf de inkoop, verwerking en het transport van bloemen. Het beeldveilen dwingt hem ertoe om het inkoopapparaat te vergroten. Voor een grote exporteur is dat geen probleem voor een lijnrijder wel. Ik streef ernaar dat de veiling in Rijnsburg een aparte positie gaat innemen binnen FloraHolland. Dat in Rijnsburg gewoon nog alles voor de klok langskomt en dat we voor de klok kunnen blijven inkopen. Laat Aalsmeer en Naaldwijk maar alles gaan beeldveilen als de grote inkopers dat willen. Dat past ze ongetwijfeld.”

Is dat geen utopie?

„Leeftijdgenoten zeggen me ook dat de vooruitgang niet tegen te houden is. Maar dan vraag ik me af of beeldveilen op Rijnsburg een vooruitgang is. Onze klanten willen bloemen ruiken, voelen en proeven. Wij willen dat ook. Is het dan een goede zaak dat we een plaatje gaan verkopen? Ik ben niet tegen vooruitgang, maar of de markt gebaat is bij beeldveilen? Neem de kleding die via internet wordt verkocht. Negen van de tien keer wordt het weer teruggestuurd. Ik denk dat een aparte positie van Rijnsburg haalbaar is. Als ik die overtuiging niet had zou ik mijn best er niet voor doen. Lijnrijders zijn goed voor 30% van de klokomzet in Rijnsburg. Dus die kun je niet zomaar even opzijzetten. Voorlopig hebben de lijnrijders de afgelopen twee jaar gewoon hun werk kunnen doen. Die twee jaar hebben we alvast in onze zak.”

Een virtuele veiling bespaart kosten, toch?

„Ik begrijp dat het kostentechnisch interessant is. Ik blijf echter bij het standpunt dat ik en mijn klanten de bloemen willen zien. Wij verkopen drie keer in de week aan klanten in Noord-Duitsland. Twee keer bestellen de klanten per mail en fax. Een keer in de week zoeken ze bloemen in de vrachtwagen uit. Ik zie dat klanten makkelijker uit de auto kopen. Het rare van FloraHolland is ook dat ze zegt dat er niet te veel naar kosten van bloemen gekeken moet worden, maar meer naar emotie. Tegelijkertijd werkt ze eraan mee om die emotie weg te stoppen. Heel tegenstrijdig. Ik denk niet dat een teler erbij gebaat is dat er

uiteindelijk minder kopende partijen zijn, want daar leidt het beeldveilen op Rijnsburg toe. Feit is dat op Rijnsburg de prijsvorming het meest constant is. Er is altijd koopkracht. Op andere veilingen zijn meer excessen. Als een exporteur namelijk iets niet op zijn blaadje heeft staan dan koopt hij het niet. Wij kopen wel op impuls. De directie van de veiling kan mooi achter een bureau bedenken dat virtualisering kosten bespaart, maar ze moeten ook naar de opbrengstenkant kijken.”

De ideale situatie voor de prijsvorming noemt van Starkenburg de combinatie van KOA en beeldondersteund veilen. De exporteur kan dan in de dealroom en de lijnrijder op de tribune plaatsnemen. Hoe breder het koperspubliek, hoe hoger de kans op goede prijzen. Maar beeldveilen op Rijnsburg, nee. De SLB maakt echter sinds 2010 deel uit van de VGB. Het kostte de SLB leden. Het is een van de uitdagingen voor Van Starkenburg om het aantal leden minimaal op het oude peil te krijgen. Volgens Van Starkenburg is de SLB, sinds ze deel uitmaakt van de VGB, sterk geprofessionaliseerd. Feit is wel dat VGB anders tegenover het beeldveilen staat dan de SLB. De VGB zegt 'ja' tegen beeldveilen, mits de aanvoer-informatie op orde is en de foto's real time.

De VGB en de SLB zitten niet op één lijn. Geeft dat problemen?

„We zitten bij wel meer dingen niet op één lijn. Als VGB-voorzitter Herman de Boon zegt dat FloraHolland in de toekomst aan de zijlijn komt te staan, omdat er meer directe relaties tussen kwekers en handel komen, dan ben ik het daar niet mee eens. Ik vind dat de veiling een bemiddelende rol tussen kweker en handel moet blijven spelen. Een spilfunctie. Op bepaalde onderdelen zijn we het niet eens met de VGB, maar dat is niet erg. Binnen een gezin is ook niet iedereen het met elkaar eens. Dat geeft niet.”

U zegt ook te streven naar behoud van de Rijnsburgse identiteit...

„Het stuit me tegen de borst dat lijnrijders ouderwets worden genoemd. Dat er gezegd wordt dat ze gek zijn, omdat ze zoveel werken. Dan is mijn reactie: maar dat zijn wij. We maken veel uren, maar het is onze passie. Bovendien: ben je ouderwets als je doet wat de klanten vragen? Als een bakker op de oude manier werkt is dat ambachtelijk en lijnrijders zouden ouderwets zijn omdat ze doen wat ze twintig jaar terug al deden. Onze klanten vinden de persoonlijke aandacht belangrijk. Dat we weten wat er thuis speelt, dat er een kind ziek is bijvoorbeeld.

Dat Rijnsburgers hard werken is niet iets om tegenaan te schoppen. Het is iets om trots op te zijn. In Rijnsburg is niemand een nummer en dat is prettig. Alhoewel de fusie de sfeer op de veiling niet ten goede is gekomen. Bij de fusie dreigde een staking van het personeel van de veiling in Rijnsburg. Dat was nog nooit voorgekomen. We moeten er gewoon voor waken dat we als klein kind aan de hand van de grote veilingen meelopen. Uiteindelijk bepaalt de prijs of we het hier goed doen. Mochten we hier onder de maat presteren dan kunnen we het als andere veilingen gaan doen. Zolang dat niet het geval is, moeten we het houden zoals het is.” <

Samenvatting

Erik van Starkenburg is de beoogde nieuwe voorzitter van de Stichting Lijnrijders Belangen. Hij ziet voor lijnrijders een groot gevaar in beeldveilen. Ideaal vindt hij een combinatie van kopen op afstand en beeldondersteund veilen.