

WAT VERDER TER TAFEL KOMT

‘Van subsidies worden mensen maar lui’

Met veilingcoöperatie FloraHolland behoort Nederland tot de wereldtop in de bloemenhandel. Directeur **Timo Huges** (46) is van de directe aanpak. ‘Hier leidinggeven is bijna als het evangelie verkondigen.’

Luc van Kemenade in Addis Abeba (Ethiopië) Foto's Petterik Wiggers/HH

Internationaal zakendoen in de praktijk: Timo Huges (46) van coöperatieve bloemenveiling FloraHolland reist jaarlijks met een delegatie naar Ethiopië en Kenia om kwekers daar te bezoeken. Liefst 56 procent van de bloemen die FloraHolland via haar veilingen in Alsmeer, Naaldwijk en Rijnsburg uitvoert naar landen als Duitsland, Engeland en Frankrijk, komt uit Ethiopië en Kenia.

Hoewel zo'n trip altijd weer een slopend programma heeft – ‘we staan vroeg op en maken lange dagen,’ zegt Huges – geniet de veilingdirecteur. ‘Het is mooi om te zien hoe de van oorsprong oer-Hollandse sector hier op de kaart wordt gezet.’ FloraHolland beleefde in 2011 haar beste jaar ooit, met een omzet van ruim 4 miljard euro.

De import uit Oost-Afrikaanse landen is goed voor een veilingomzet van 378 miljoen euro, bijna 10 procent van het totaal. FloraHolland helpt zijn leden ter plaatse zaken te doen. ‘Je wilt dat een boerderij altijd een goed product levert, een bloem die er in de vaas goed uitziet,’ zegt Huges.

Huges schuwt het exotische niet: hij eet zijn lunch lokaal en met zijn handen, zoals Ethiopiërs doen. Hij draagt geen pak, maar een spijkerbroek en polo-hemd. Dat is comfortabel als hij kwekers bezoekt. De reis, eind 2011, is voor alle deelnemers een bijzondere: FloraHol-

land bestaat honderd jaar en dat wordt gevierd met partners in de importlanden. De veilingorganisatie, die bijna alle in Nederland verhandelde bloemen veilt, kreeg in november het predikaat ‘Koninklijk’ vanwege haar lange historie.

Huges woont in Blaricum met zijn vrouw, die advocaat is, en vier kinderen in de leeftijd van acht tot veertien jaar. Vijf jaar terug verruilde hij Amsterdam voor het Gooi. ‘Amsterdam werd te druk,’ zegt hij. Huges is geboren in Leeuwarden, waar zijn oma een boerderij met rundvee had. Zodra Huges thuiskomt, laat hij de handel achter zich. ‘Ik neem het werk niet mee naar huis. Mijn gezin moet gelukkig zijn. Als ik thuis ben, probeer ik ze honderd procent aandacht te geven.’

In de vier jaar dat Huges de baas is, is het ledenbestand van FloraHolland veel internationaler geworden: 10 procent van de vijfduizend leden komt uit het buitenland. Dat zijn kwekers die

WAAR?

Restaurant Yod
Abyssinia, Addis Abeba,
Ethiopië

WAT?

HOOFDGERECHT Zurige
pannekoek met vlees-
sauzen en stukjes
geroosterd rundvlees

DRANK Koffie, water

KASSA
€ 3,84



Wie is Timo Huges?

Studeerde bedrijfskunde aan de Rijksuniversiteit Groningen. Werkte veertien jaar bij transporteur Frans Maas. Werd in 2006 directeur van de bloemenveiling Aalsmeer, die een paar maanden later fuseerde met concurrent FloraHolland. Huges is bestuursvoorzitter van de combinatie.



Huges ziet zichzelf als een doelgericht leider. ‘Ik kan prima een visie uitdragen, maar ik hecht ook veel waarde aan het realiseren ervan,’ zegt hij. ‘Doorpakken ligt me.’ Toen de manager in 2006 als directeur van de Verenigde Bloemenveilingen Aalsmeer (VBA) begon, zag hij al snel dat in de sector een ongezonde situatie was ontstaan. De twee grote veilingen, de VBA en FloraHolland, probeerden elkaar marktaandeel af te pakken en vergaten hun kansen buiten Nederland te grijpen. ‘De grootste exporteurs kochten 50 procent bij de ene veiling in en 50 procent bij de andere. De grote kwekers leverden 50 procent aan de ene veiling en 50 procent aan de andere. Dat is geen efficiënte manier om klanten te bedienen. Dat kan iedereen op de achterkant van een sigarendoosje narekenen.’ In de herfst van 2006 al kondigde hij de fusie aan tussen beide veilingen.

Hoewel de deal snel was beklonken, verliep de fusie niet zonder slag of stoot. ‘De tuinbouwwereld heeft veel historie en passie, mensen maken er het verschil. Dus is het zaak ze allemaal te vertegenwoordigen. Je moet draagvlak hebben,’ zegt Huges. Als hij er lucht van kreeg dat kwekers mokten, sprak hij ze aan. ‘Ik moest het persoonlijk uitleggen. Je kunt je idee uittekenen op een whiteboard en achteroverleunen, maar dat is niet de manier. Hier leidinggeven is bijna als het evangelie verkondigen. Je moet iedereen ervan overtuigen dat je het niet voor jezelf doet, maar vanuit een gezamenlijk belang voor de toekomst.’

In januari 2008 was de fusie definitief. Het bedrijf ging verder onder de naam FloraHolland. Vier jaar later wordt de coöperatie, die 4.200 medewerkers telt, onder kwekers ook wel het ‘ministerie van Bloemen’ genoemd. Dat maakt Huges minister van Bloemen. ‘Die kwalificatie stoort me niet,’ zegt hij. ‘Het was een van de eerste dingen die ik hoorde toen ik bij de veiling begon.’

De banden met de overheid, vooral met CDA-minister van Economische Zaken Maxime Verhagen, noemt hij ‘bijzonder nauw’. Verhagen vroeg hem vorm te geven aan een meerjarenplan voor de tuinbouwsector, een van de negen ‘topsectoren’ in Nederland. Huges is tevreden over het resultaat. ‘Verhagens beleid richt zich op publiek-private samenwerking waarbij de overheid alleen investeert als het bedrijfsleven dat ook doet. Dat is verstandig. Van subsidies worden mensen maar lui.’

De topman waakt ook voor luiheid binnen zijn eigen bedrijf, dat soms als monopolist wordt aangemerkt – de enige concurrent is Plantion in Ede, dat een jaaromzet heeft van 114 miljoen euro. ‘We moeten er alles aan doen om dat beeld te doorbreken. We moeten commercieel en klantgericht acteren dan we ooit hebben gedaan. Ik ben daar scherp op.’