



Joelek Goldfinger

“Vroeger waren we nog echt aan het handelen!”

Joelek Goldfinger was jarenlang actief in de Nederlandse fruitimport als mede-eigenaar van het bedrijf Reingold en werkte de laatste jaren bij The Greenery. Zo'n vijf jaar geleden nam hij afscheid van The Greenery, waarna hij nog een aantal jaar als adviseur van algemeen directeur Philip Smits actief bleef binnen het Greenery-concern. In deze rubriek blikt hij terug op de veranderingen binnen de fruitimport. “Ik heb me altijd fel gekeerd tegen de eigen producties van importeurs.”

Hoewel de positie van de Rotterdamse haven in de mondiale fruitimport drastisch is veranderd, praat Joelek niet met pijn in het hart over de vervlogen tijden. “De ontwikkelingen waar we vroeger al over spraken, zijn doorgezet. De toegenomen containerisatie heeft veel veranderd. Rotterdam was vroeger als transitohaven de entree voor Europa. Met de ontwikkeling van de supermarkten, die steeds meer rechtstreeks met exporteurs willen werken, is de positie van Rotterdam minder belangrijk geworden. Dat kun je spijtig vinden, maar dat is de realiteit.”

Afzetmogelijkheden wereldwijd

“Als je dertig jaar geleden zaken deed met Zuid-Amerikaanse landen, was de keuze voor hen: Europa of de VS. Vandaag de dag hebben ze afzetmogelijkheden wereldwijd. Europa en zeker Rotterdam heeft men steeds minder nodig. Vroeger stuurde men fruit in consignatie en daar heeft men te vaak de rekening voor betaald. De komende jaren wordt het voor de importeurs nog belangrijker hoe de relatie met hun exporteurs is. Het ontvangen van voldoende handel voor je eigen bedrijf wordt de grootste bedreiging voor de Rotterdamse firma's”, zegt Joelek.

bedrijven. Wij hadden destijds met Reingold agenturen bij onder andere LVP in Brazilië. We noemden ons nooit importeur, maar verkoopkantoor. Dat is een heel andere relatie. Als jij het verlengstuk van de exporteur bent, heb je de verantwoordelijkheid om ieder jaar weer te bewijzen dat je het goed voor hem doet. De spotmarket zoals vroeger bestaat bijna niet meer. Programma's met supermarkten zijn daarvoor in de plaats gekomen. Importeurs zonder vaste programma's gaan een donkere toekomst tegemoet.”

Een antwoord op deze ontwikkelingen voor de importeurs ligt volgens Joelek niet bij het starten van eigen productielocaties. “In al die jaren dat ik in de fruithandel actief ben geweest, ben ik er alleen maar achter gekomen dat de teelt een vak apart is. Ook multinationals als Chiquita die, buiten hun core business van bananen om, in de productie van andere producten zijn gestapt, zijn er nagenoeg allemaal van teruggekomen. Importeurs kunnen door middel van eigen productie bijna nooit voor de volledige handel zorgen, die je nodig hebt binnen je bedrijf. Een ander punt is dat als je gaat produceren in een land waar je al met vijf exporteurs werkt en je begint in dat land je eigen productie, dan word je van je vaste leveranciers een nieuwe concurrent. Die mensen zijn niet blij met je komst. Zorg dan maar eens dat je het volume en de positie van die vijf gaat opvangen. Je moet mijns inziens vrij kunnen zijn en niet de leveranciers waarmee je samenwerkt beconcurreren met eigen producties. De globalisering zorgt er dan ook voor dat je niet voor de continuïteit van je eigen onderneming kunt zorgen. Stel, je gaat in Zuid-Amerika investeren in de citrusproductie en de Europese markt is slecht, dan moet je niet verplicht zijn naar Europa te exporteren, maar naar de markten in de wereld die wel bereid zijn de juiste marktprijs te betalen. Doe je dat niet, dan is je bedrijf na een paar jaar failliet. Exporteurs zullen ‘global’ moeten denken, als ze meer kunnen maken in het Midden-Oosten of de VS. Dan is Europa niet aan de bal en heb je dus je aanvoer niet kunnen garanderen met het starten van je eigen productie.”

Pure handel

Wel geeft de voormalig fruithandelaar aan blij te zijn dat hij in de afgelopen decennia in de fruitimport heeft gewerkt. “Vroeger waren wij hele dagen telefonisch aan het verkopen. Wanneer een supermarkt of andere handelaar niet wilde, ging je met de prijs naar beneden tot je klant wel geïnteresseerd raakte. Die pure handel is er met de huidige programma's niet meer bij. De flexibiliteit bij de kopers is er uit. Je hebt ook geen handelaren meer tegenover je zitten, als ik denk aan personen als Pier Haagsma van Albert Heijn. Dan was dat wel een ander verhaal! Zulke handelaren werken niet meer als inkopers bij de supermarkten. Nu hebben

ze vaak een betere opleiding dan vroeger en denken heel anders. Een goede power point presentatie is tegenwoordig belangrijker dan dat je een handelman bent. Ik zou het tegenwoordig niet meer zo leuk vinden als vroeger, maar je moet gewoon reëel zijn dat de tijd van vroeger niet meer terugkomt.”

Joelek beaamt dat importeurs vroeger makkelijker geld konden verdienen. “Maar je kon ook veel verliezen. Ik weet nog goed dat ik de veilingimporteurs soms van het podium zag komen met miljoenen verlies. Anderzijds waren de mogelijkheden om geld te verdienen ook groter. Exporteurs waren toen behoorlijk afhankelijk van de importeurs en hierdoor konden importeurs bepaalde condities afdwingen, waarin zij kans zagen geld te verdienen. Die kopersmarkt, waarin de importeur als koper behoorlijk kon dicteren, heeft plaatsgemaakt voor een verkopersmarkt, waarin de producent de prijs en condities dicteert. Wanneer de afzet naar bijvoorbeeld het Midden-Oosten en de VS goed verloopt en de vooruitzichten in Europa zijn minder, dan zal Europa toch met de prijs van die twee andere landen mee moeten gaan.”

Amstelveen

Nog altijd heeft Joelek leuke contacten uit zijn handelscarrière overgehouden. “Van tijd tot tijd spreek ik nog met Leon Naday van LVP Brazilië, Philip Smits van The Greenery, ex-medewerkers van Hagé zoals Hans van den Heuvel, Paul Postema en Marnix van Fraassen en ook mannen als Ben Vroegop. Verder praat ik nog wel eens met oude relaties in Europa, zoals Fruchtring Hamburg, Fruttital Italië en het Russische bedrijf Globus in Moskou. Wel is de realiteit dat veel contacten uit die tijd die zich ‘vrienden’ noemden, afvallen als je zakelijk niet meer interessant voor ze bent.” Na zijn actieve carrière in de fruithandel maakte de importeur de belofte, die hij aan zijn vrouw deed, waar. Hij verhuisde naar Amstelveen. Voor mij was het emotioneel om de stad waar ik mijn hele leven gewoond heb, achter me te laten. Overigens ben ik het hier ook weer prima gewend en hebben we hier onze eigen vriendenkring weer opgebouwd.”

De tijd die hij nu heeft, besteedt Joelek veelal aan sporten, reizen en de familie. “We hebben een appartement in Zuid-Frankrijk waar ik in de zomer bijna twee maanden verblijf en ik mag graag op de golfbaan staan. Verder ben ik voorzitter van het Nieuw Israëlitisch Weekblad. Dat is ontzettend leuk om te doen. Ik bemoei me niet met de inhoud van het blad, maar vooral met de bestuurlijke en financiële kant. Ik zit in het bestuur met jonge mensen tussen de dertig en veertig jaar en zit daar als een soort ‘pater familias’ tussen. Ik kan daar ontzettend van genieten!” (PB/IH) ■

j.goldfinger@xs4all.nl

De zomerhit: Sangria Fruitsalade

De hit van deze zomer: Sangria Fruitsalade. We kennen allemaal het drankje Sangria. Deze Spaanse/Portugese licht-alcoholische drank bestaat uit rode wijn op smaak gebracht met vruchten. Meestal vind je sinaasappel, citroen, appel, perzik of ananas in de drank. Maar wie zegt dat je Sangria

moet drinken? Deze zomer duiken de Sangria Fruitsalades overal op. In plaats van drank met fruit, wordt de alcohol over het fruit geserveerd. Je kunt variëren zoveel je wilt. De Sangria Fruitsalade doet het goed tijdens de barbecue, maar ook als aperitief of nagerecht is het een lekker alternatief.

Een welkome verfrissing op een warme zomerdag. Wie wordt daar nu niet vrolijk van? ■



BIJEN

Schappen leeg als bijen uitsterven

Volgens diverse wetenschappers moet er snel iets gebeuren aan de massale bijensterfte. Het aantal bijenkorven in de VS is al met twee derde teruggelopen. De sterfte zou, als die zich

doorzet, rampzalig zijn voor mensen. Bijen zijn namelijk een essentieel onderdeel van de levenscyclus van een groot aantal voedselproducten, zoals appels, uien, avocado's en nog veel meer. Op

de foto is te zien hoe ingrijpend het assortiment in de supermarkt zou uitdunnen als deze verontrustende trend niet wordt tegengehouden. ■

