

Leven & Sterven [Familieberichten op internet](#)
[Leven & sterven](#)

 [Vacatures in de regio](#)

Dhr    
Gribnau, u heeft nog 9

 PREMIUM

artikelen

Steeds vaker veiling van bloembollenbedrijven



'Groene veiling' bij kweker Rob Tamis te Den Helder, mei 2015. FOTO
BLOEMBOLLENNISIE/RENE FAAS

DEN HELDER - Het Amsterdamse veilinghuis Troostwijk is steeds vaker actief in de bollenwereld. Voor dit jaar staan al vier veilingen op de agenda, waarvan drie in de Kop van Noord-Holland. In 2015 is Troostwijk acht keer ingeschakeld voor de verkoop van de inventaris van bloembollenbedrijven.

Door **Ed Dekker** - 20-2-2016, 18:24 (Update 20-2-2016, 18:26)

Steeds meer bollenkwekers roepen de hulp in van Troostwijk om bij bedrijfsbeëindiging snel en efficiënt hun materialen te verkopen. Ook bij overlijden wordt dit veilinghuis ingeschakeld.

Troostwijk presenteert zich als het grootste industriële online veilinghuis van Europa.

Meer dan 20.000 kavels met machines en goederen worden voortdurend online te koop aangeboden. Een groeiend aantal bollenkwekers doet een beroep op Troostwijk, wegens bedrijfsbeëindiging.

In 2014 waren dat er nog maar drie, aldus Martijn van Schie (36). Deze kwekerszoon uit Noordwijk is accountmanager bij Troostwijk.

Kweker Rob Tamis uit Den Helder heeft vorig jaar al zijn machines en gereedschappen verkocht via Troostwijk. Tamis stopte met zijn bedrijf aan de Doggersvaart.

180 kavels

Sinds een week kan worden geboden op de bedrijfsinventaris van Niels Warmerdam (41) uit Sint Maartensvlotbrug. De complete inboedel is verdeeld over meer dan 180 kavels. Dinsdag 8 maart is de laatste dag dat kan worden geboden. Ook de 48-jarige Albert ter Steege uit Callantsoog stopt met zijn bedrijf. In mei worden al zijn materialen geveild. In Sint Maartensbrug beëindigt Kees Braakman zijn bloembollenkwekerij, na 32 jaar.

'Groene veilingen'

Braakman verkoopt in mei zijn achttien hectare tulpen en drie hectare narcissen via een 'groene veiling'. De bolgewassen worden dan op het veld verkocht. Bij groene veilingen werken de CNB (Coöperatieve Nederlandse Bloembollencentrale) en Troostwijk sinds vorig jaar samen.

In mei is er ook in Breezand een groene veiling. Ard Kroon stopt. Als derde generatie kwam de kweker in 1988 in het bedrijf aan de Zandvaart.

Grote zorg minder

In één keer was bloembollenkweker Rob Tamis mei vorig jaar al zijn spullen kwijt. „Geen omkijken naar, geen gedoe. Die jongens van veilinghuis Troostwijk regelen alles voor je. Een grote zorg minder.”

Een spoelmachine van Tamis verhuisde na de online veiling bij Troostwijk van de Doggersvaart naar Duitsland. Kleiner spul belandde in Hongarije. Zo vonden werktuigen en gereedschappen van de stoppende ondernemer overal hun bestemming.

Een online veiling is financieel zeker de moeite, stelt Van Schie.. „Gemiddeld leveren de materialen en goederen rond de helft van de nieuwwaarde op. Voorwaarde is dat alles in knappe staat is en redelijk tot goed bij de tijd is.”

„Aan welk totaalbedrag je moet denken? De complete inventaris van een verzorgd bedrijf van vijftien tot 25 hectare, met meerdere teelten, levert tussen de vier en zes ton op. Dan praat je over een middelgroot bedrijf. Met honderdvijftig tot tweehonderd kavels die worden aangeboden. Voor bedrijven van deze schaal verzorgen wij steeds vaker een veiling”, aldus Van Schie.

25 landen

Troostwijk heeft volgens hem een groot internationaal netwerk. „Onze veilingen worden gevolgd in zo'n 25 landen. Per online veiling trekken wij rond 1200 volgers. Van hen biedt er 75 procent. Uiteindelijk zijn er bij een gemiddelde materialenveiling ongeveer honderd kopers.”

Doorgaans kan een week lang worden geboden, soms veertien dagen. Martijn van Schie: „Sinds 2007 veilen wij alleen online. Daarmee heb je een enorm bereik. Meestal is er één kijkdag op het bedrijf. Wij veilen per opbod. Niet bij afslag. De laatste vijf minuten van het bieden kan er dus nog heel veel veranderen.”

Negentig procent van de werktuigen, gereedschappen en andere goederen van bloembollenbedrijven blijft in Nederland. „Buitenlanders beginnen vaak actief met meebieden,

maar haken gaandeweg meestal af."

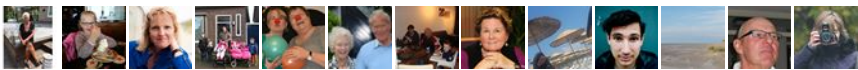
Mooie bodem

Buitenlanders leggen, zegt Van Schie, een mooie bodem in de biedingen. „De prijs wordt voor hen dikwijls toch te hoog. Nederlandse bollenbedrijven hebben best geld over voor goede gebruikte materialen. Nieuw is vaak te duur."

**Noordhollands Dagblad**
6.181 vind-ik-leuks

[Pagina leuk vinden](#)[Registreren](#)

Wees de eerste van je vrienden die dit leuk vindt.



Reageren

Reageer op dit artikel



Huis Aankoop & Verkoop!

Huis kopen of verkopen? Vind hier uw Makelaar & bespaar nú fors op uw kosten!



Uw Lijfrente komt vrij?

Wilt u er direct van genieten of stelt u uw uitkering nog even uit? Bereken uw voordeel en sluit direct af!



Vaste rentevergoeding

van 6% per jaar! Veilig beleggen in vastgoed.

ADVERTENTIE



nu GRATIS inschrijven →
relatie@planet.nl

Aanbevolen

[Floortje Dessing neemt Kuyichi over](#)

[Zwarte magie rond de Velsertunnel](#)

[Politie maakt eind aan bezetting gemeentehuis in Anna Paulowna](#)

[Pikante striptease door sekswerkers op Afsluitdijk \[video\]](#)

[AZ verslaat ook FC Groningen: 4-1 \[video\]](#)

aanbevolen door

- [Stuur een tip](#)
- [Stuur een link](#)
- [Stuur een afbeelding](#)