



Bij Van Rees in Dongen, centraal gelegen tussen Antwerpen en Rotterdam, worden in opdracht van klanten theemixen gemaakt



Catz International richtte al in 1918 een handelspost op Java op

Acom, vroeger Amsterdam Rubber, is beursnoteerd sinds 1909

In de Rotterdamse haven worden door Catz ingevoerde specerijen machinaal gereinigd

hier draait alles om de kick, het plezier van de handel. Raaphorst: 'Eens in de notenhandel, altijd in de notenhandel, zeg ik altijd maar.' Maar waar Catz in containers denkt, gaat het bij King Nuts om pallets. Vanaf een bedrijventerrein in Bodegraven levert King Nuts op maat gesneden pakketten, bijvoorbeeld aan marktman. 'Behalve om gewone cashewnoten wordt er ook om gezouten cashewnoten gevraagd, omdat de klanten niet de apparatuur hebben om zelf noten te zouten.'

Acom's bedrijven functioneren als een buffer tussen boeren over de hele wereld en verwerkers van grondstoffen. 'Wij bieden afnemers rust,' zegt Holvoet. Thee-productent Lipton bijvoorbeeld, van Unilever, heeft eigen theeplantages. Maar het bedrijf moet ervoor waken dat het niet te veel produceert en met onverkochte thee blijft zitten. Lipton heeft om die reden ook weer niet te veel eigen plantages. De extra, variabele hoeveelheid thee die het bedrijf nodig heeft, koopt Unilever bij handelaren, zoals dus Van Rees.

Of neem het zakenmodel van Catz, dat specerijen levert aan kruidenverwerkers als Silvo en

Verstegen. Henk Moerman: 'Zie ons als verzekeraar.' De gedroogde abrikozen kostten vorig jaar 4.500 dollar per ton, nu 6.000 dollar. 'Punt is: wij geven nu een prijs af voor over zes maanden, twaalf maanden, in sommige gevallen twee jaar. Klanten weten waar ze aan toe zijn als ze hun budgetten opstellen.'

De handelaren van Acomo bindt meer dan de zoektocht naar marge, zegt Holvoet. 'Onder handelaren zijn er altijd cowboys, types die voor het snelle geld gaan. Maar niet

bij ons. Een contract is een contract. Ook al kost het ons geld.' Begin jaren negentig hadden handelaren van Acomo enkele verkeerde posities ingenomen. Acomo moest producten op grote schaal goedkoper leveren dan ze die konden inkopen. Het bedrijf honoreerde de contracten, en kwam daardoor diep in de rode cijfers terecht. Jaren later functioneert de anekdote als marketingpraatje. 'Ons gaat het om de lange termijn. Dat meen ik.'

Er zijn andere gevaren. Van Rijen beschrijft hoe India, een van de belangrijkste landen voor zijn thee-inkopers, binnen drie jaar netto importeur van thee zal zijn. Wat als opkomende economieën hun grondstoffen zelf houden? Wat rest Acomo dan? Bovendien heeft een handelshuis geen eigen producten of technologie om op terug te vallen, zoals een industrieel concern of bank. Handel is licht, met een sausje. Holvoet: 'We vershippen, verzekeren, controleren. Maar tegelijk: feitelijk beginnen we elk jaar opnieuw.'

Acomo begon in 1909 onder de naam Rubber Cultuur Maatschappij Amsterdam (RCMA)

als plantagehouder in Nederlands-Indië. Het was een van de vele koloniale maatschappijen, en een erg succesvolle. In het oprichtingsjaar werd 100.000 gulden – een fortuin – opgehaald op de beurs, voor een rubberplantage op Java. 'Bekend om zijn regelmatig en overvloedig regenval en vruchtbare humusgronden,' was in het prospectus te lezen. Dat bleek geen leugen: een van de weinige problemen bleek 'de langzame levering van besteld Javaansch werkvolk'.

De decennia daarop werd een koloniaal imperium uitgebouwd. RCMA – op de beurs Amsterdam Rubber genoemd – was lang een beurslieveling, samen met klinkende namen als Koninklijke Olie, Fokker en Holland-Amerika Lijn. De twee wereldoorlogen konden het bedrijf niet afstoppen. Tijdens de Tweede Wereldoorlog stierf 18 procent van het plantagepersoneel, maar begin jaren vijftig produceerden duizenden arbeiders alweer 16.000 ton rubber per jaar, plus 46.000 ton palmolie, op in totaal 86.000 hectare grond.

Maar toen in 1958 de plantages voor het grootste deel door Indonesië werden genationaliseerd, kwam het verval. Amsterdam Rubber had weliswaar veel cash, en ging koffie telen in Afrika, rubber in Zuid-Amerika, sisal

in Afrika. Maar veel daarvan mislukte. Door zijn rijkdom en een nog behoorlijk functionerende handelstak wist het bedrijf nog decennia te overleven. Maar niet meer dan dat. In de jaren zeventig raakte het geld op, en leek een faillissement onvermijdelijk.

Nieuw begin

Tot in 1982 Catz International zijn ook liet vallen op RCMA. Toenmalig eigenaar Dov Gottesman, die februari jongstleden overleed, ontdekte dat als hij het bedrijf overnam, hij zijn winst kon wegstrepen tegen de enorme verliezen van RCMA – en zo minder belasting hoefde te betalen. Voor 2,5 miljoen euro kreeg de koopman pur sang in 1982 het bedrijf in handen. Hij bracht zijn eigen handelsactiviteiten in en kreeg een beursfonds, drie wereldwijde plantages en een zogeheten compensabel verlies van 18 miljoen euro. De belastingadviseur die het medebedacht, Bernard Stuivinga, is sinds 2002 president-commissaris van het bedrijf.

Dat werd een nieuw begin. Om de risico's te spreiden, willen Holvoet en zijn commissarissen graag nog meer handelshuizen in grondstoffen. Ook dat is de VOC-mentaliteit: praktisch denken. Als het bij één handelaar misgaat, blijven er nog een paar over. 'Goede bedrijven mogen zich altijd melden. Wij wil-

len graag kopen,' vertelt Holvoet. Zijn verkooppraatje heeft de Belg al klaar. Bij Acomo mogen handelaren in alle zelfstandigheid opereren. Want, zo is de filosofie van het bedrijf, een handelaar die zijn gang kan gaan, presteert beter. Acomo vertrouwt zijn handelaren – en ook dat getuigt van pragmatisme. Gaat het toch mis, dan treft het moederbedrijf geen blaam. Holvoet: 'We zoeken altijd samen naar een oplossing.' Van Rees mag zijn ding doen in zijn eigen oude pand in Rotterdam, King Nuts in Bodegraven. Elke handelsdochter heeft zijn eigen stijl.

Neem buitenbeentje Tetco. Deze Acomodochter handelt in vijfhonderd producten. Denk aan bouillonpoeders, smaakstoffen, mout, vitamines, caramellblokjes en croutons. Directeur Ton Driessen (62): 'Er is een groot verschil tussen croutons voor sla en soep. Het smeltpunt van soepcroutons ligt veel hoger. Zo voorkom je dat ze minder krokant worden.' Speculeren doet Driessen niet. Waar Van Rees en Catz een groot deel van hun geld verdienen door termijncontracten, koopt Tetco alleen in als het al een verkoopcontract heeft gesloten. Ook bij King Nuts & Raaphorst zijn ze voorzichtiger. 'Als we zeker zijn van onze zaak, bestellen we bij twaalf voorverkochte containers misschien nog vier containers extra.' Handelen is rekenen. ■



Een muskaatnoot wordt met een mes gespleten, als kwaliteitstest