



HANDEL

Een proever van thee-handelaar Van Rees test monsters van over de hele wereld

Op de handelsvloer van Catz worden dagelijks tonnen kruiden en noten verhandeld

De handel in VOC-parels

Amsterdam Commodities, ooit een rijke koloniale plantagehouder, verdient zijn geld anno 2011 met handel. En hoe. In het bedrijf verenigd zijn onder meer de grootste theehandelaar ter wereld en ook een van de machtigste specerijen- en notenhandelaren. Maar bekend is het bedrijf niet. 'We zoeken de publiciteit niet.'

GROOT IN KOKOS, THEE EN SAFFRAAN. SINDS 1819

Philip Willems Foto's Guido Benschop

Zocht er nog iemand een flinke dosis VOC-mentaliteit? Weggestopt in een krakemikkig oud pand in de Rotterdamse binnenstad zit theehandelaar Van Rees. Onbekend, voor velen – en toch is het bedrijf niet zomaar de eerste de beste verkoper van een paar gram darjeeling of wat zakjes groene thee. Zeker niet. Van Rees, opgericht in 1819, is de grootste theehandelaar in de wereld. Jaarlijks passeert door de pakhuizen van het bedrijf in Dongen – strategisch gelegen tussen de havens van Antwerpen en Rotterdam – en andere kantoren tussen de

90.000 en 95.000 ton thee. Dat is genoeg thee voor, zo berekende het bedrijf in een trosje bui, 33,3 miljard theebuiltjes. Directeur Flip van Rijen (65): 'Wij kopen overal, van India tot Argentinië. En verkopen overal. Onze goede kwaliteit Keniaanse thee bijvoorbeeld, exporteren we naar Kazachstan.'

Of wat te denken van Catz International? Vanaf een strakke handelsvloer in een kantoor aan de Rotterdamse Blaak coördineert dit bedrijf een wereldwijd handelsimperium in noten, specerijen, zuidvruchten en kokos. Ook dit bedrijf is goed in wat het doet. 'Wij zijn de markt,' zegt directeur Henk Moerman (50). 'Er is in Europa geen bedrijf dat op deze

schaal doet wat wij doen. Wij zetten de prijzen.' Met een knipoog: 'Gewoon: hop, vinger in de lucht!' Catz haalde in 2010 een omzet van 180 miljoen euro. Alleen het Singaporese Olam verdient volgens de Rotterdammers meer geld met de handel in paprikapoeder, saffraan en pistachenoten.

Ook Catz dateert van de negentiende eeuw. In 1856 begonnen twee Catz-broers een importzaak met koloniale waar en specerijen in Groningen. 'We hebben al heel wat recessies en crises overleefd, en twee wereldoorlogen,' vertelt Moerman, directeur sinds 1998. 'We schrikken niet zo snel.'

Waarom zouden ze ook, daar in Rotter-

dam? Beide bedrijven zijn eigendom van Acom, kort voor Amsterdam Commodities. Dit bedrijf met beursnotering in Amsterdam – 375 miljoen euro omzet in 2010 – heeft zich gespecialiseerd in het managen van een bonte collectie handelshuizen in natuurlijke grondstoffen, stuk voor stuk parels in hun markt. De holding biedt structuur en financiële slagkracht. De koopmannen op hun beurt moeten voor de winst zorgen – door te doen wat ze als geen ander kunnen: handel drijven.

Hamburger

Net als de VOC-koopvaarders in de zeventiende eeuw struinen inkopers van Acom's bedrijven de wereld af, en frequenter ze plantages en veilingen, op zoek naar goede grondstoffen tegen een schappelijke prijs. Dit is niet de abstractie van de goederentermijnmarkten, met hun schermhandel in olie- en graancontracten, met hedgefondsen die nooit fysiek een vat olie zullen kopen. Moerman: 'Een hedgefonds is niet geïnteresseerd in knoflook.' Hier gaat het echt om grondstoffen. Die worden geleverd. Ze worden weer verkocht met winst, of als het tegenzit verlies. Een hard contract, en een goede marge: dat is waar handelaren blij van worden.

Het gaat Acom voor de wind. De winst – 15 miljoen euro in 2010 – toont een stij-

gende lijn. De omzet is dankzij grote overnames vorig jaar verdubbeld. De beurskoers is in vijf jaar tijd met 200 procent gestegen, en in tien jaar met 500 procent. De winststijging is onder meer toe te schrijven aan explosief gestegen grondstoffenprijzen, door de toeneemende vraag uit opkomende economieën. Moerman: 'Steeds meer Chinezen gaan naar McDonald's. In een hamburger zit peper. Dus gaat het hard met peper.' Bestuursvoorzitter Stéphane Holvoet (55) – een Belg – van moederbedrijf Acom: 'In alle productgroepen stijgen de prijzen. Er worden constant prijsrecords gebroken.' Maar, aldus Holvoet:

'Ook in 2008 en 2009, toen de grondstoffenprijzen sterk schommelden en het slecht ging met de wereldeconomie, maakten wij winst.'

Catz en Van Rees zijn in omzet de grootste dochters van Acom, maar niet de enige. Zo is er Red River Commodities, een Amerikaanse bedrijf in eetbare zaden, vooral zonnebloempitten. Het bedrijf uit Fargo, North Dakota, verkoopt zijn beste kwaliteit pitten om op te kauwen tijdens baseballwedstrijden, legt Holvoet uit. De iets mindere kwaliteit gaat in snacks. De rest, het grootste deel, wordt verkocht als vogelzaad.

Handelaren kopen en verkopen, en niets anders. Iets produceren? Liever niet zelfs! Want dat kan tot belangenconflicten leiden, zeggen de koopmannen. 'Wij hebben geen theezakjes met Van Rees erop. Dan zouden we concurreren met theemerken, en die zouden ons meteen straffen door niet meer bij ons te kopen. Terecht, denk ik,' zegt Flip van Rijen. Het is om die reden dat zijn merk, wereldmarktleider, in de luwte bestaat en niet bekend is bij een breed publiek. Moerman: 'We zoeken de publiciteit niet.'

'Het enige wat wij extra doen, omdat de klant het wil, is noten zouten,' vertelt medeoprichter Gerrit Raaphorst (61) van King Nuts & Raaphorst. Ook die handelaar in noten en zuidvruchten is van Acom. En ook

