

Kwaliteit voor plant, klant en medewerker

West-Friesland Plant nieuwe partner van vakblad De Hovenier



Mike Laan en Maaïke van Dort

Groothandel West-Friesland Plant is onlangs partner van NWST geworden. Reden voor een gesprek dat gaat over assortiment, kwaliteit en diversiteit, met een uitnodiging om vooral langs te komen voor inspiratie. Ook je klant is van harte welkom.

Auteur: Heidi Peters

De Noord-Hollandse hoveniersgroothandel West-Friesland Plant is een nieuwe partner van vakblad De Hovenier. 'Hoewel ons afzetgebied regionaal is, denken wij dat het toch de moeite waard is om het partnerschap met NWST aan te gaan', vertelt Maaïke van Dort. Maaïke is werkzaam in de groothandel die in 2006 werd opgericht door haar partner, Mike Laan. 'Als onderneming blijf je voortdurend aan de weg timmeren en probeer je altijd je horizon te verbreden. Door dit partnerschap verwachten wij onze naamsbekendheid te vergroten. Ook als werkgever, want ook wij hebben diverse vacatures openstaan.'

Neem je klant mee

Als teamleider houdt Van Dort zich in de meest brede zin bezig met het bedrijf. 'Ik ben veel op de vloer te vinden, houd de winkelrichting bij, regel alles op het gebied van marketing, verzamel orders, help klanten, verzorg onze producten en werk nieuwe mensen in. De producten worden afgenomen door klanten uit heel Noord-Holland en een deel van Flevoland.' Het grootste deel van de afnemers bestaat uit hoveniers en gemeenten; daarnaast is ook een dierentuin klant van West-Friesland Plant. Van Dort moedigt hoveniers aan om hun klanten mee te brengen: 'Het werkt heel positief voor alle partijen als de klant samen met de hovenier komt kijken. Veel producten verkopen zichzelf. Er worden dan meer impulsinkopen gedaan en ook zijn de aankopen diverser. Door klanten mee te brengen naar onze groothandel, kunnen hoveniers er veel meer uit halen.'

Bovendien doen ze hun klanten er een groot plezier mee, want wij moeten vaak nee zeggen tegen particuliere bezoekers die bij ons planten willen kopen.'

Cash-and-carry-inrichting

West-Friesland Plant is ingericht als een drive-in. Van Dort legt uit hoe dat in z'n werk gaat: 'Nadat je de auto hebt geparkeerd, loop je langs de producten. Je maakt je keuze en wat je wilt meenemen zet je op verzamelplekken. De producten worden gescand, waarna je met de auto over het terrein langs de verzamelplekken rijdt en de planten inlaadt. Vervolgens reken je bij de uitgang af. Je kunt met de auto op het hele terrein komen, zowel in de kas als op het buitenterrein.'

Vooraf kiezen in webshop

Een andere aankooproute die veel klanten uit het afzetgebied nemen, is kopen via de webshop, die via de site van West-Friesland Plant te bereiken is. 'Ook komt het vaak voor dat de hovenier vooraf grote aantallen bestelt, bijvoorbeeld voor een haag, en vervolgens met de klant komt winkelen. Hij is dan verzekerd van de beschikbaarheid van de grote hoeveelheden', legt Van Dort uit.

Assortiment op basis van ervaring

Het assortiment van West-Friesland Plant is samengesteld op basis van ervaring en van de locatie. Sommige gewassen doen het niet goed op elke bodem; daar moet het bedrijf als provinciale leverancier rekening mee houden.



Volop inspiratie in de kas van West-Friesland Plant



Ingang West-Friesland Plant

'We proberen zoveel mogelijk gewassen in het assortiment op te nemen die zich kunnen handhaven op de grondsoorten in ons afzetgebied. Daarnaast bekijken we jaarlijks welke planten en bomen het goed deden in commerciële zin. In de tijd dat de buxusmot actief was, gingen we op zoek naar een vergelijkbaar alternatief, afgestemd op de grond bij ons en in de regio's Amsterdam en Flevoland. We hebben bijvoorbeeld *Euonymus* en *Lonicera* als vervangend haag-/bolproduct, omdat we ondervonden hebben dat deze soorten het goed doen. Zo zijn we voortdurend bezig ons assortiment af te stemmen op de vraag en de mogelijkheden.' West-Friesland Plant werkt met vaste leveranciers. 'Voor ons zijn dat samenwerkingspartners', vindt Van Dort.

Solide en weerbare planten

West-Friesland Plant is gehuisvest in Zwaagdijk en is de enige hoveniersgroothandel in de regio. Van Dort: 'Mijn man is dit bedrijf hier gestart in 2006; hij had al ervaring als hovenier en als inkoper van een tuincentrumconcern. Mike merkte destijds dat hij in deze regio slecht aan producten kon komen. Wij kiezen voor heel veel producten van een grote diversiteit. We streven ernaar kwalitatief goede producten voor de gunstigste prijs te leveren en geen goedkope, maar magere producten. Daar hangt inderdaad een prijskaartje aan, maar de inboet is minimaal. Mensen moeten geen appels met peren vergelijken en niet alleen naar de offerte kijken. Een beukje van D-kwaliteit voor 30 cent kun je niet vergelijken met een beukje van A-kwaliteit voor 90 cent. Die kwaliteit, dat is waar wij voor gaan. Je kunt erop rekenen dat de aanleg in één keer goed gaat en dat er weinig tot niets vervangen hoeft te worden. Bovendien is onze locatie gunstig voor de klant als het gaat om brandstofverbruik en tijdsinvestering. Je hoeft niet ver te reizen voor een goed en gevarieerd assortiment.' Van Dort merkt dat vooral gemeenten soms niet verder kijken dan wat er onder de streep staat. Daar gaat zij graag het gesprek over aan.

Hovenierspartners

Op de site van West-Friesland Plant staan onder het kopje 'dealers' diverse hoveniersbedrijven. Van Dort legt uit: 'Wij doen dat omdat we veel aanvragen krijgen van particuliere klanten. We denken deze groep toch te kunnen bedienen door hen te attenderen op hoveniersbedrijven die vaste klant van ons zijn. Van deze mogelijkheid kunnen zeker nog meer hoveniersbedrijven gebruikmaken; we bieden die in onze nieuwsbrief aan. Er zijn geen kosten aan verbonden. We zien dit als een partnerschap met hoveniersbedrijven.'

Minder plastic in het groen

'Als bedrijf ben je ook gebruiker van de planeet en dat willen wij zo bewust mogelijk doen. Containers, krimpfolie om de pallets, eigenlijk wil je dat niet. Om daar op een goede manier afscheid van te nemen, voeren we alles apart af. Plantencontainers kunnen bij ons weer worden ingeleverd en groenafval wordt vanzelfsprekend gescheiden. Het dak van onze loods ligt vol met zonnepanelen, we maken schoon zonder bleek, hemelwater wordt gebruikt voor beregening en ook in de kantine scheiden we het afval zoveel mogelijk. We willen de natuur zo min mogelijk belasten. We moeten de aarde doorgeven. Dit is onze privé-houding en die proberen we waar mogelijk ook in het bedrijf door te voeren.' Ook andere waarden van Laan en Van Dort komen terug in de cultuur van het bedrijf. Medewerkers hebben anderhalf uur pauze per dag, om samen de dag gezond door te komen. Tijdens de pauzes is het bedrijf geopend, maar gedurende de lunchpauze worden bezoekers niet geholpen. Er werken gemiddeld zo'n tien mensen bij West-Friesland Plant en het bedrijf heeft meerdere vacatures.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!