

Greenlink wil altijd verrassen, ook op De Groene Sector Vakbeurs

Greenlink staat al een kleine vijftien jaar op De Groene Sector Vakbeurs en beschouwt het evenement als een ideaal podium om bestaande relaties te ontmoeten en nieuwe klanten te werven. Zoals ieder jaar wil Greenlink bezoekers van de beurs verrassen. Dit doet het niet alleen met de stand, maar ook met het plantmateriaal. Dit keer toont Greenlink de *Eucalyptus camaldulensis* 'Rostrata' en de *Arbutus unedo* op De Groene Sector Vakbeurs.

Auteur: Ralf Pijnenburg

'We gaan niet voor zomaar een hokje met een boompje en een banner,' licht Chris Boerakker toe. De verkoper van Greenlink bedenkt en bouwt ieder jaar eigenhandig een unieke stand, compleet met lichtplan en bijzondere groendecoratie. Dit doet hij nu al voor de negende keer op rij. 'Voor ons is De Groene Sector Vakbeurs het netwerkevent van het jaar,' zegt hij. 'Er is geen hoveniersbeurs die zo divers en uitgebreid is. De planten die we ieder jaar meenemen moeten verfrissend zijn en een beetje outside the box. Dat hoeven niet per se nieuwe planten te zijn.'

Milder klimaat

Greenlink neemt dit jaar planten mee die niet iedere hovenier kent, stelt de verkoper, en die uitstekend geschikt zijn om toe te passen in een mild winterklimaat. Boerakker: 'Het gaat om de *Eucalyptus camaldulensis* 'Rostrata', een meerstammige plant met grijsgroen blad, die

bladhoudend is in de winter. Dit type boom staat niet in iedere tuin en is niet in een tuincentrum te vinden. Hiermee kun je jezelf dus als hovenier onderscheiden in je beplantingsplan. Daarnaast nemen we twee aardbeienbomen mee. Deze *Arbutus unedo* is ook groenblijvend en op dit moment rijk aan vruchten. Door de verandering van het klimaat is er in ons assortiment momenteel sowieso meer ruimte voor soorten die we lang geleden niet als winterhard zouden bestempelen.'

Samenwerking met klanten

Greenlink streeft ernaar om in nauwe samenwerking met klanten projecten te realiseren waar beide partijen trots op kunnen zijn. De onderneming heeft verschillende type klantengroepen, vertelt Boerakker. 'Er zijn hoveniers die langskomen bij onze cash and carry en hun eigen keuzes maken. Daarnaast zijn er klanten die mij hun beplantingsplannen sturen, waarna

DE GROENE SECTOR



ik de juiste planten voor ze klaarzet voor als ze langskomen. Tot slot heb je een groeiende groep klanten die niet goed weten hoe ze hun project aan moeten pakken en onze hulp en advies nodig hebben. Zo weten ze bijvoorbeeld niet altijd welke planten voor welke grondsoort geschikt zijn. Op dat moment geven we hoveniers een duwtje in de goede richting. We merken dat deze laatste groep klanten steeds groter aan het worden is.'

Kennisniveau wordt minder

Boerakker heeft wel een idee hoe dit komt. De jongere generatie hoveniers heeft volgens hem soms wat minder plantenkennis paraat. 'Toen ik 25 jaar geleden de hoveniersopleiding volgde, kregen we lijsten met duizenden planten voorgelegd die we uit het hoofd moesten leren. Nu wordt er op slechts enkele honderden planten geëxamineerd.' De verkoper van Greenlink begon zelf ooit als hovenier. Vervolgens ging hij aan de slag als inkoper voor tuincentra, waarna hij tien jaar geleden de stap maakte naar Greenlink. De kennis die hij als hovenier heeft opgedaan helpt hem enorm in het ondersteunen van zijn klanten. 'Als het gaat om standplaatsen, grondsoorten en plantenkeuzes, dan kunnen veel klanten een goed stuk advies goed gebruiken,' weet de verkoper.

Enorme voorraad

Het gros van de klanten van Greenlink zijn hoveniersbedrijven, maar de onderneming levert ook aan bloemisten, landschapsarchitect-

ten, dierentuinen, campings en evenementen. In het hart van Boskoop bevindt zich de drie hectare grote cash and carry, waar het de hele dag een komen en gaan is van hoveniers. Greenlink beschikt over een enorme voorraad buitengroen: hoveniers kunnen kiezen uit ruim duizend soorten planten, heesters en bomen. Door de constante aanvoer van het groen grijpen hoveniers nauwelijks mis. 'Bovendien zijn we allemaal plantengekken en kiezen we niet automatisch voor de standaard soorten,' aldus Boerakker.

'We zijn allemaal plantengekken en kiezen niet automatisch voor de standaard soorten'

Vaste leveranciers

Greenlink werkt met een groep vaste leveranciers uit Nederland, Spanje, België, Italië en Duitsland. 'Dit is een trouwe club partners waarmee we een goede relatie hebben opgebouwd,' zegt Boerakker. 'Deze vertrouwensband is voor ons heel belangrijk.' Greenlink onderscheidt zich volgens de verkoper met de combinatie van cash and carry en handel. 'Hierdoor kunnen we snel schakelen,' zegt hij. 'Omdat we een breed assortiment hebben, is het ook ontzettend interessant om bij ons een kijkje te komen nemen. We hebben klanten die hier al dertig jaar over de vloer komen. Tot slot bieden we continue ondersteuning. Als klanten een probleem hebben, kunnen ze ons altijd bellen. We willen een sfeer creëren waarin de hovenier zich prettig voelt. Ik denk dat we net een stapje verder kunnen gaan dan andere aanbieders.'



Chris Boerakker: 'Een groeiende groep klanten kan onze hulp en advies goed gebruiken'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!