



# ‘Offerteprijs plant zegt niet alles over echte kosten’

Advies Matthias Reijmes van BPC: ‘Let ook op waarde die niet blijkt uit prijsvergelijkingen’

**Wat een hovenier kwijt is aan ingekochte planten, hangt behalve van de offerteprijzen ook af van mogelijke bijkomende kosten, te verwachten service en nazorg. Prijzen zijn belangrijk, maar onder de streep kom je met de laagste prijs niet altijd het laagste uit, stelt Mathias Reijmes van Betuws Planten Centrum (BPC).**

Auteur: Bart Mullink

In een vorige editie van dit vakblad zagen we dat plantprijzen in 2023 redelijk stabiel zijn gebleven. Wij vroegen vele offertes op voor deze prijsvergelijking, en tussen leveranciers onderling zaten ook grote prijsverschillen. Eigenaar Otto van Setten van BPC waarschuwde toen al dat je bij plantmateriaal ook niet té veel moet focussen op een lage prijs.

## **Goedkoop is duurkoop**

De wetenschap dat goedkoop duurkoop kan zijn, is waarschijnlijk zo oud als de handel zelf. ‘Voor beplanting geldt dit ook’, verklaart Reijmes. ‘Er is veel verschil in kwaliteit. Op papier zie je dat niet. Een beuk van 80-100, bijvoorbeeld, kan er een zijn met één takje omhoog of een met veel zijtakken. Of neem

een Portugese laurier die tijdens het opkweken niet is verplant en daardoor smal is en een slechte kluit heeft. Dat is een heel andere plant dan een die wel verplant is.’ Het scheelt volgens hem veel in hoeverre een leverancier kan meedenken en adviseren over zijn waar: ‘Wij willen zelf ook graag dat onze planten het zo goed mogelijk doen. Daarvoor leveren we desgewenst de benodigde bodemverbeteraars mee.’

## **Eenmanszaken**

BPC richt zich op hoveniers en groenvoorzieners, van eenmanszaken tot grootgroenvoorzieners. ‘Mede vanwege de service zijn die vaste klant. We bezorgen alle planten franco op locatie, desgewenst gesorteerd per project of zelfs per plantvak. Is een klant iets vergeten te

bestellen, of is er bijvoorbeeld maar één kratje met vaste planten nodig, dan komen we dat ook brengen. Direct. De bezorging gebeurt met eigen wagens en eigen chauffeurs, die weten hoe ze met planten moeten omgaan. Daarmee maken we ook de kans op schade door transport zo klein mogelijk.'

Zo zijn er allerlei waarden die doorgaans niet in de offerteprijs zitten, schetst hij. Zoals service, transport en franco levering (oftewel bezorging voor rekening van de verkoper). Korte lijnen met de leverancier en ervan op aan kunnen dat afspraak afspraak betekent, ziet hij ook als belangrijk. 'Daarom bieden wij een vaste contactpersoon, van offerteaanvraag tot logistiek.'

## 'Wel of geen vertakking, een goede kluit: er is veel verschil in kwaliteit die je op papier niet ziet'

### Shoppen

Voor het leeuwendeel van de klandizie is BPC vaste leverancier, zo schetst Reijmes. In dit verband komt de vraag op of het financieel wel aantrekkelijk is om al het plantmateriaal bij één partij te betrekken: soms is de ene soort bij de een wat goedkoper en de andere soort bij de ander. Maar klanten bestellen naar zijn zeggen bij voorkeur hun hele pakket in één keer, want rondshoppen vinden ze niet praktisch. 'Bovendien', zo onderstreept hij, 'zorgen wij ervoor dat we zeker niet de duurste zijn. We zijn zelfs vaak de goedkoopste. We werken niet met vaste prijslijsten, maar maken per plantlijst, hoe lang of kort ook, een passende, scherpe aanbieding. Klanten weten verder dat ze ervan op aan kunnen dat we snel reageren op prijsaanvragen en dat bestellingen direct worden geleverd.' Om in de gevarieerde vraag naar plantmateriaal te kunnen voorzien, staat op de kwekerij een bonte verzameling soorten. Het is dus een veelzijdig teeltplan, daar in Opheusden, de plaats waar BPC is gevestigd. Het beeld is het tegen-

overgestelde van monoculturen, die kwekers om praktische redenen soms verkiezen. Reijmes ziet aan de grote variatie op de kwekerij geen nadelen, ook geen praktische. 'Ik zie eigenlijk alleen maar voordelen. Tegelijk wordt het werken op de kwekerij er ook alleen maar leuker door.'

### Groeien

Op de kwekerij groeien vaste planten, heesters, bomen in kleine en grotere maten, enkelstammigen en meerstammigen. Bij elkaar staan bij BPC drie- tot vierduizend soorten en ondersoorten. 'Een deel kweken we helemaal zelf op, een deel kopen we in en laten we hier verder groeien. Wat we dan nog niet in huis hebben, kopen we bij voor de directe verkoop, bijvoorbeeld bloembollen, haagplanten, boompalen etc.'

Als een plant niet leverbaar is, bijvoorbeeld omdat BPC door de voorraad heen is, kan met klanten worden meegedacht over een vergelijkbaar alternatief. 'Soms zijn soorten al in heel Europa overal uitverkocht en blijkt inkoop nergens mogelijk. Dan is meestal wel iets te bedenken met vergelijkbare kenmerken qua uiterlijk en eigenschappen. Om zoveel mogelijk te voorkomen dat onze klanten bij schaarste achter het net vissen, verkopen we alleen rechtstreeks en niet aan bijvoorbeeld handelsbedrijven en particulieren. Soms is er zoveel vraag naar planten dat we vroeg in het plantseizoen alles al kwijt zouden kunnen. Daaraan geven we niet aan toe. Zo zorgen we dat ook later in het seizoen voorraad aanwezig blijft voor de hoveniers en groenvoorzieners.'

'Aspecten zoals service en toegankelijkheid door korte lijnen zijn belangrijk, maar zijn niet altijd terug te zien in de stuksprijs'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!