



‘Binnen Telermaat kunnen wij Terras-pot.nl op verantwoorde wijze verder uitbouwen’

Telermaat neemt webshopbedrijf Terras-pot.nl over

Terras-pot.nl, een webshop voor sierpotten van voornamelijk Italiaanse makelij, is onlangs overgenomen door Telermaat, een toeleverancier voor de boomkwekerij en aardbeienteelt.

De eigenaar van de webshop, Gijsbert van Aanholt, vertelt over de start van het bedrijf en waarom hij besloot om het te verkopen aan Telermaat. ‘We kwamen op het punt dat er geïnvesteerd moest worden in mensen om al het werk aan te kunnen voor de toekomst.’

Auteur: Fleur Dil

Telermaat is een brede en logistiek sterke toeleverancier voor de boomkwekerij en de aardbeienteelt met meer dan 6000 artikelen, en kiest waar mogelijk voor maatschappelijk verantwoord en duurzaam ondernemen.

Van Aanholt had al een brede kennis van de markt toen hij in oktober 2008 Terras-pot.nl oprichtte, samen met zijn dochter Kim. 'Ik was in die tijd agent van een grote producent van kunststofpotten voor de tuinbouw', vertelt hij. 'Uit interesse voor de consumentenmarkt zijn wij dit bedrijf begonnen.' Echt pionierswerk, zo bleek. Voor dit soort sierpotten voor terrassen bestonden destijds nog helemaal geen webshops. 'De eerste jaren was het vooral de markt aftasten', herinnert Van Aanholt zich. 'Hoe ga je je producten verkopen, versturen, klanten vinden op internet? We hebben op heel veel beurzen en braderieën gestaan. Auto en aanhanger volladen en dagen op de beurs staan om naamsbekendheid te krijgen. We bezochten ook klanten thuis. Wat wij allemaal niet gedaan hebben om ons bedrijf groot te maken ...'

Corona

Tijdens de coronapandemie groeide het bedrijf explosief. In die twee jaar werd het assortiment uitgebreid, een nieuw pand gehuurd en werden er grotere voorraden aangelegd. 'We kwamen op het punt dat er geïnvesteerd moest worden in mensen om al het werk aan te kunnen voor de toekomst', vertelt Van Aanholt. En dat op een moment dat hij juist van plan was om zelf een stap terug te zetten in het bedrijf. 'Mijn dochter wilde ook graag een andere richting inslaan in haar leven. We besloten daarom een goede koper voor Terras-pot.nl te vinden.'

'Mijn dochter wilde ook een andere richting inslaan; daarom besloten we een goede koper te vinden voor Terras-pot.nl'

Verantwoorde groei

Jeroen Fase, eigenaar van Telermaat, is geen onbekende voor Van Aanholt. Samen zijn zij al eigenaar van Goedhaardhout.nl en Van Aanholt heeft ervaring met het team medewerkers van Telermaat. 'Wij hebben genoeg ruimte in onze

drie vestigingen, verspreid over Nederland', vervolgt Fase. 'Daarom hebben we de mogelijkheden voor integratie van Terras-pot.nl in Telermaat onderzocht en dat zag er positief uit.' Fase ziet kansen om de groei van Telermaat op een verantwoorde manier aan te pakken en dat spraken ze dus af. Van Aanholt bood aan Fase te helpen Terras-pot.nl de komende jaren uit te bouwen. Op 1 januari 2023 was de overname van Terras-pot.nl een feit. Op hetzelfde moment passeerde ook de akte waarmee de vof Goedhaardhout.nl geheel op naam van Fase werd gezet. 'Achter de schermen wordt druk gewerkt aan een nieuwe website', aldus een enthousiaste Van Aanholt. 'Zowel de website van Terras-pot.nl als die van Goedhaardhout.nl zal in de toekomst aan Telermaat gekoppeld worden.'

Hovenier voornaamste klant

Niet voor niets kwam Fase op het idee om Terras-pot bij Telermaat te voegen; beide bedrijven leveren aan dezelfde doelgroep. De voornaamste klanten van Terras-pot.nl, hoveniersbedrijven, behoren ook tot het klantenbestand van Telermaat. 'De sierpotten van de webshop zijn voor hoveniers een uitstekende aanvulling op het assortiment van Telermaat', vindt Van Aanholt. 'Koopt een klant van een hovenier bijvoorbeeld een mooie boom voor op het terras, dan moet er ook een mooie pot omheen', licht hij toe. 'De hovenier kan samen met de klant een geschikte pot bestellen via de webshop Terras-pot.nl; zo levert hij één geheel. De klant wordt daar blij van en is daarmee uitstekend geholpen.'

Extra omzet door haardhout

Naast kwaliteitsterraspotten hebben beide heren ook ruime ervaring met het leveren van pallets met haardhout. 'Een extra kans om meer omzet te genereren', aldus Fase. 'Het leveren van haardhout aan klanten kan voor hoveniers een lucratieve bijverdienste zijn, vooral in de winter, als ze wat minder te doen hebben.' En er zit nog een kant aan het verhaal, vult Van Aanholt aan. 'Door het leveren van haardhout zijn hoveniers in de gelegenheid om potentiële klanten binnen te halen.' Een origineel concept, blijkt na enige toelichting. 'Het contact met deze kopers van haardhout creëert kansen om nieuwe tuinprojecten te realiseren in het aankomende seizoen. Je kunt daar een mooie invulling voor bedenken.'

Rol binnen Telermaat

Nu Terras-pot.nl een goede inbedding heeft gevonden binnen Telermaat, is de verwachting dat de verkoop en het aanbod van artikelen in de consumentenmarkt verder gaan groeien. 'We gaan het assortiment voor de hovenier nog verder uitbreiden; dat wordt nog een heel leuke uitdaging. Wat dat betreft zijn er nog voldoende plannen.' Van Aanholt zal een grote rol gaan spelen bij de groei en uitbreiding van het assortiment voor de hovenier. 'Ik was al een aantal jaren het aanspreekpunt van een Italiaanse leverancier van kweekpotten bij Telermaat. In 2022 ging ik me fulltime bezighouden met de inkoop voor een aantal toonaangevende bedrijven in de tuinbouw, gespecialiseerd in kweekpotten uit Italië.' Vanuit zijn bedrijf Vasi verwerkt Van Aanholt daarbij de orders en verzorgt hij de bestellingen bij de juiste leverancier. Ook de logistiek zal hij voor zijn rekening nemen. 'Sinds januari 2023 verzorg ik voor Telermaat ook de totale inkoop van sierpotten en haardhout en werk ik aan de integratie van de webshops in het Telermaat-concept.'

Het lijkt erop dat de trein van Terras-pot.nl bij Telermaat op het goede spoor is gezet. Van Aanholt ziet de samenwerking met Fase dan ook met vertrouwen tegemoet. 'Het mooie van deze ontwikkeling is dat de integratie van Terras-pot.nl in Telermaat door Jeroen en mij samen is bedacht. We zien dit dan ook als een gezamenlijke nieuwe uitdaging, waarbij we beiden graag nauw betrokken blijven om de verdere uitbouw de komende jaren tot een succes te maken.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

