



‘Goede service levert altijd meer op’

Prijs is lang niet altijd leidend bij het kiezen van een leverancier

De prijs is lang niet altijd leidend bij het kiezen van een leverancier. Althans, volgens Martijn de Groot, eigenaar van De Groot Hoveniers uit Volkel. Hij doet al jaren zaken met het Betuws Planten Centrum (BPC) voor de levering van planten voor zijn hoveniersprojecten.

Auteur: Marion Lijmbach

De goede dienstverlening van het BPC gedurende het hele traject maakt dat hij geen behoefte heeft aan een andere, goedkopere aanbieder. De Groot is dezelfde mening toegedaan als hij het heeft over zijn eigen bedrijf, of het nu gaat om de service richting de klant of in de richting van zijn personeel.

Zo snel mogelijk eigen baas

Werklust en ondernemingsdrang zaten hem al op jonge leeftijd in het bloed. Toen De Groot dertien jaar was, begon hij als vakantiekracht bij een nabijgelegen champignonkwekerij. Drie jaar later stuurde hij daar een groot deel van de medewerkers aan. In 2002 startte hij zijn eigen hoveniersbedrijf. Hij was toen achttien jaar. Zelf verklaart De Groot dat zijn karakter maakte dat hij zo snel mogelijk eigen baas wilde worden: ‘Ik was eigenwijs, wilde m’n eigen fouten kunnen maken en daarvan kunnen leren. En ik vond het belangrijk om mijn eigen koers te kunnen bepalen.’ Bovendien kon hij als ondernemer zelf zijn team samenstellen en daar

leiding aan geven. 22 jaar later werken er bij De Groot Hoveniers in totaal 42 mensen, variërend van vaste medewerkers tot stagiairs en zaterdaghulpkrachten.

Allround opgeleid personeel

Een gesprek met De Groot gaat al snel over hoe hij zijn rol als werkgever vormgeeft. ‘Als je bij ons komt werken, raak je nooit uitgeleerd. Als vakbekwaam hovenier krijg je bij ons bijvoorbeeld ook een opleiding tot elektricien, houtbewerker en loodgieter, zodat je ook een overkapping kunt maken en de elektra kunt aanleggen.’

Voor De Groot snijdt het mes aan twee kanten: ‘Op deze manier blijft het werk voor de medewerkers uitdagend en veelzijdig, waardoor ze graag bij ons blijven werken. En we hoeven geen onderaannemers in te huren of werk uit te besteden, want we hebben alle kennis en kunde in huis om klanten van ontwerp tot oplevering te bedienen.’



Aan de wieg gestaan

'Een leven lang leren zit bij ons in het DNA,' aldus De Groot. Het huidige opleidingspakket was er echter niet van de een op de andere dag. 'Toen wij hier zo'n tien jaar geleden mee wilden beginnen waren er nog geen trainingen en cursussen elektrotechniek, houtbewerking of zwemvijveraanleg, specifiek voor de groenbranche. Ik ben destijds met de VHG in gesprek gegaan. Vijf jaar later startten de eerste cursussen en trainingen. Ze zijn ontwikkeld door de VHG, die voor de uitvoering de juiste opleidingspartners zoekt. Ik ben er wel trots op dat wij aan de wieg ervan hebben gestaan.' Dat zijn personeelsaanpak werkt, blijkt uit het feit dat er op dit moment een wachtlijst is voor nieuwe medewerkers, een unicum in deze tijd van arbeidskrapte.

Samenwerking met Betuws Planten Centrum

'We doen alles zelf, maar zelf planten kweken doen we niet. Vandaar dat we hiervoor samenwerken met het Betuws Planten Centrum.' De Groot is zeer tevreden over de samenwerking en somt in rap tempo de voordelen op. 'Bij het BPC heb je binnen een uur een offerte binnen voor je beplantingsschema. Voor de planning van een project is dit ideaal. Bovendien is het mijn ervaring dat alle bestellingen altijd kloppen en dat ze compleet zijn. Voor ons is dit essentieel, want dan kunnen we een project naadloos en volgens planning uitvoeren. Ad-hocoplossingen moeten vinden omdat er planten ontbreken of omdat er te weinig zijn geleverd, zijn dan niet nodig. Een soepel lopend project leidt tot tevredenheid bij de klant.'



Martijn de Groot

van De Groot. 'We investeren veel in de kwaliteit van onze planten en in onze logistiek en dan is het mooi als zich dat vertaalt in tevreden afnemers.' Het Betuws Plantencentrum is twintig jaar geleden opgericht door Van Setten. Op een areaal van 75 hectare teelt het BPC samen met geselecteerde contractkwekers een uitgekiend sortiment vaste planten, heesters, haagplanten en laanbomen, zowel in pot als in vollegrond. Afnemers zijn hoveniers, groenverzoeners en de grond-, weg- en waterbouw. Levering vindt voornamelijk plaats in Midden-Nederland. Over de meerwaarde van het BPC voor klanten als De Groot kan Van Setten kort zijn: 'Uitstekende kwaliteit van de producten, één aanspreekpunt per order, efficiënte en betrouwbare levering en franco transport. Onze offerteprijs is misschien niet altijd de laagste, maar aan het eind van het traject zijn we vaak wel de goedkoopste. Puur doordat we heel efficiënt werken en extra service bieden.'

De Groot kan dat beamen en betreft dit ook op zijn eigen bedrijf: 'Het draait niet altijd om de prijs. Een goede service van begin tot eind levert uiteindelijk veel meer op. Namelijk tevreden klanten die blijven terugkomen en een trouw netwerk van zakelijke partners.'

'Een soepel lopend project leidt tot tevredenheid bij de klant'

Otto van Setten



Geert Huibers



De service van het BPC strekt zich ook uit tot de wijze van levering op het bedrijf van De Groot. 'Ze leveren op vaste dagen en hebben dan voor meerdere projecten orders bij zich, van grote tot kleine. De planten worden per project op pallets geleverd en in het juiste vak op ons terrein gezet. Onze jongens hoeven dus geen planten bij elkaar te zoeken voor hun project; alles staat al bij elkaar in het desbetreffende vak en kan zo worden meegenomen. Dit werkt echt heel goed.'

Offerteprijs versus service

Otto van Setten, eigenaar van het BPC, is blij met de positieve ervaring



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!