



Het keramiekmuseum in Leeuwarden werd deze zomer verfraaid door Tuinen met Gevoel

Buiter Beton brengt leven in de brouwerij

Uitgangspunten voor kwaliteit, service en prijs zijn gegoten in beton

De (her)inrichting van tuinen en openbare werken kan voor alle betrokken partijen een ingrijpend project zijn. Dan is het wel zo makkelijk dat je met slechts één partner van doen hebt, zeker wanneer het om de handling van stenen of betonnen elementen gaat.

Auteur: Guy Oldenkotte

In een tijd waarin informatie vrijelijk verkrijgbaar is zodat iedereen zich kan oriënteren en informeren, en waarin minimale kwaliteitseisen en standaarden nauwkeurig zijn vastgelegd voor vrijwel elk product, resten hoveniers en aannemers weinig opties om zich met producten of materialen te onderscheiden van de concurrentie. Wie zich wil profileren als specialist in het aanleggen van particuliere, zakelijke of openbare werken, moet zich vooral op de secundaire aspecten onderscheiden. Bij Buiter Beton is men zich daarvan bewust, vandaar dat ze die cruciale uitgangspunten let-

terlijk en figuurlijk in beton gieten. 'Vanuit onze drie vestigingen kunnen we overal in het land snel de gewenste producten leveren. Onze vertegenwoordigers bezoeken dagelijks onze klanten, om hen onze laatste producten te tonen en te horen welke verbeteringen er eventueel worden gewenst in het assortiment of de ondersteuning,' stelt Pieter Dragt van Buiter Beton. Het bedrijf met de hoofdvestiging in Balkbrug richt zich met zijn pakket sierbestrating en tuinmaterialen vooral op hoveniers, aannemers en gemeenten. Zijn aanpak is even doeltreffend als simpel. 'Wij betrekken onze

producten bij alle grote fabrikanten in ons land en daarbuiten, en zorgen ervoor dat hun producten ook voor kleinere aannemers en hoveniers toegankelijk zijn.' Die kunnen dus profiteren van gunstigere prijzen, maar deze methode biedt de kleinere ondernemers nog een extra voordeel. 'Zo kunnen wij onze logistiek veel handiger en slimmer maken,' stelt Harold Meijerink van Terras & Trends in Sneek. 'Ze leveren alles in één keer af. Dat kan zowel op locatie zijn als bij ons op de zaak.' Zo kan Meijerink efficiënt blijven werken.



5 min. leestijd

#5 'Vanuit onze drie vestigingen kunnen we overal in het land snel de gewenste producten leveren'

Minder overhead

Meijerink ziet de winst vooral in de reductie van zijn overhead. 'Voor mij volstaat het nu om maar één persoon op kantoor te hebben.' Terras & Trends Sneek werkt samen met in totaal zo'n vijftien tot twintig leveranciers. 'Dat is enorm bewerkelijk. Dankzij de samenwerking met Buiten Beton hebben we nog maar met één partij te maken. Je weet van tevoren dat ze elke donderdag bij ons komen afleveren.' Voor Meijerink is het grootste voordeel dat hij totaal wordt ontzorgd. 'Bij klachten betalen ze direct uit of sturen ze een nieuwe levering, waarna ze zelf intern uitzoeken waar het probleem nu eigenlijk ligt. Ik hoef dus niet te wachten op die uitkomst voordat ik weet waar ik aan toe ben.' De gestroomlijnde aanpak scheelt hem ook in de kosten. 'Leveranciers brengen op elke vrachtwagenbeweging 10 procent vrachtkosten in rekening. Als je bij drie verschillende leveranciers voor 1.000 euro elk bestelt, betaal je dus 300 euro leveringskosten. Aangezien de marges krap zijn, zeker op bestrating, is alle winst mooi meegenomen.' John Laridon van Tuinen met Gevoel uit Leeuwarden ziet nog een ander voordeel. 'Drie jaar geleden hebben we

de binnentuin van boekhandel Van der Velde in Leeuwarden gedaan. Die was moeilijk te bereiken. We hebben dat met Buiten Beton besproken en ervoor gekozen om met kleinere vrachtwagens te leveren, zodat ze toch de locatie konden bereiken. Dat heeft ons veel tijd gescheeld.'

Voor elk wat wils

Het assortiment van Buiten Beton varieert van bestrating tot muur- en stapelementen, tuinhout en composiet en tuininrichtingscomponenten. 'Vrijwel alles kan worden bekeken of besteld via de website', zegt Pieter Dragt van Buiten Beton. Een service waar aannemers en hoveniers nu al van kunnen profiteren, is het laten personaliseren van de Buiten Beton-catalogus. 'Daarmee kunnen klanten ons assortiment presenteren als ware het van henzelf.' Het is een van de redenen waarom Albert van der Smit van STS Tuinverzorging in Hoogeveen graag zaken met Buiten Beton doet. 'Ze hebben een breed assortiment', zo is zijn observatie. 'Daarnaast zijn de kwaliteit en service goed en garanderen ze een snelle levering.' Van der Smit heeft vooral particulieren en bedrijven als klant. Juist om die doelgroep bij te staan, heeft Buiten Beton bij zijn hoofdvestiging in Balkbrug een siertuin met dertien verschillende ontwerpen. De hele tuin meet

5.000 m². 'Ik stuur regelmatig klanten naar die siertuin, om ideeën op te doen of om te zien wat er allemaal mogelijk en verkrijgbaar is.' Dankzij een speciale, unieke code kunnen zakelijke klanten letterlijk dag en nacht in de siertuin terecht. 'Buiten openingsuren hoeft men alleen vooraf contact met ons op te nemen, zodat wij een eenmalige toegangscodes kunnen verstrekken', zo licht Dragt de mogelijkheid toe. 'De dertien verschillende opties laten het grootste deel van ons assortiment zien en spelen in op nieuwe en bekende trends.'

Terras & Trends

Om de markt voor tuin- en groenprojecten nog verder open te breken, heeft Buiten Beton sinds enige tijd ook Terras & Trends in het pakket. 'Het is een inspiratiemerk, waarmee we met de dealers en de klanten samenwerken. Klanten kunnen inspiratie opdoen, terwijl de dealers nog meer voorop worden gezet', stelt Dragt. Aan Terras & Trends zijn een aantal private labels gekoppeld. Partners krijgen toegang tot zo'n label door middel van bekende en bewezen kwaliteit, terwijl ze het mogen presenteren als hun eigen huismerk. Harold Meijerink zag de toegevoegde waarde van het concept. 'Wij zijn een zogenaamde soft-franchisenemer; we zijn vrij om te doen wat wij



Terras & Trends is een nieuwe lijn inrichtingselementen van hoge kwaliteit van Buiten Beton.



Albert van der Smit



Pieter Dragt

willen. Daarbij kunnen we wel profiteren van de naamsbekendheid van het concept en de beschikbare marketingmaterialen.' Ook John Laridon van Tuinen met Gevoel in Leeuwarden heeft de Terras & Trends-lijn opgenomen in zijn pakket. 'Voor mij is het een groot voordeel dat ik maar één catalogus naar mijn klanten hoeft mee te nemen. Veel van



mijn klanten zijn in eerste instantie vooral geïnteresseerd in de bestratingsmogelijkheden, maar als ik ze de catalogus voorleg, zijn ze ook graag bereid om andere dingen te bespreken.' Voor Laridon is de kwaliteit van het product het uitgangspunt. 'Het is mooi en degelijk. Dat is voor mij het belangrijkste. Bovendien profiteer ik van het feit dat het merk steeds meer in het nieuws komt. Van die herkenbaarheid kan ik meeprofiteren.'

Laridon merkt dat zijn klanten vooral op zoek zijn naar duurzame, maar kwalitatieve oplossingen. 'Zeker particulieren willen 's avonds thuis ontspannen in de tuin kunnen zitten.' Het feit dat er nauwelijks schade of breuk is bij de producten die bij hem worden afgeleverd, is voor hem dan ook een belangrijk argument. 'Ik had de ervaring dat sommige fabrikanten hun betonnen producten te snel wilden uitleveren, maar als beton niet voldoende is uitgehard, kan het beschadigen. Dat is nu niet meer het geval! Hij gaat zelfs zover te stellen dat hij altijd A-kwaliteit geleverd krijgt. 'In het verleden kreeg ik soms klachten over de meest eenvoudige betontegels als die door andere leveranciers geleverd werden, maar dat is nu verleden tijd.' Laridon ervaart dat voordeel ook zelf. 'Vorig jaar november hebben wij een mooi project opgeleverd bij het keramiekmuseum Prinsessehof in Leeuwarden. Tegenwoordig doen wij daar ook het onderhoud, maar tot dusver hebben we nog geen enkel herstelwerk hoeven te doen, ondanks het feit dat er 600 kuub vervuilde grond vervangen is, wat tot verzakkingen zou kunnen leiden. Alles ligt er nog net zo mooi bij als bij de oplevering.'

De Groene Sector Vakbeurs

Van 15 tot 17 januari 2019 zal Buiten Beton ook aanwezig zijn op de Groene Sector Vakbeurs in de

Evenementenhal in Hardenberg. 'Bezoekers kunnen daar een deel van ons assortiment zien, maar vooral ook onze verschillende specialisten spreken', stelt Pieter Dragt. Het deel van het assortiment dat Buiten Beton die dagen zal tonen, is beperkt als het wordt afgezet tegen het volledige assortiment dat ze kunnen bieden. Dat is dat te groot en te breed en de uitdaging om dat allemaal in de Evenementenhal te krijgen is te groot. Gelukkig is de hoofdvestiging in Balkbrug slechts 18 kilometer van Hardenberg verwijderd. 'Het fijne aan de Groene Sector Vakbeurs is dat deze alleen 's middags en 's avonds toegankelijk is. Bezoekers die het maximale uit hun dag willen halen, zijn welkom voor een bezoek vooraf aan onze hoofdvestiging en showtuin in Balkbrug. Je komt er praktisch langs wanneer je op de A28 de afslag naar Hardenberg neemt.'

De Groene Sector Vakbeurs in Hardenberg is zeer aantrekkelijk vanwege de brede variatie aan exposanten en de mogelijkheid om ter plekke iets te eten. Wilt u echter op uw gemak wat informatie inwinnen en genieten van een kop koffie, dan is het raadzaam om vooraf ook eens bij Buiten Beton in Balkbrug te kijken. Dan hoeft u de rest van de beurs alleen maar aan te grijpen om te bepalen met welke producten u hun tegels of inrichtingsmaterialen wilt combineren.



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/28144/buiten-beton-brengt-leven-in-de-brouwerij