



Marcel Lageman

‘Hoveniers moeten op tijd kunnen opleveren om projecten met slotfactuur af te sluiten’

Gras erin, factuur eruit

Als de hovenier alle tuinaanlegonderdelen heeft afgerond, wil hij of zij het project snel opleveren en de slotfactuur kunnen versturen. Graszodenkopen.nl uit Gasselte levert jaarrond op flexibele bestelmomenten en tijden, zodat de hovenier altijd zijn projecten kan afronden. ‘Als een hovenier 48 uur van tevoren moet weten of hij graszoden nodig heeft, is dat soms gewoon niet voldoende’, aldus Marcel Lageman, eigenaar van Graszodenkopen.nl.

Auteur: Karlijn Raats

Het gazon aanleggen is bij hoveniersprojecten bijna altijd het laatste onderdeel voor de oplevering. Wachten tot een ingezaaid gazon is dichtgegroeid, duurt veel klanten te lang. Het leggen van graszoden is dan een uitkomst. De hovenier heeft er bij zodenaanleg baat bij dat de zoden worden geleverd zodra zijn project in die fase beland is. ‘Als het eindfactuur de deur uit is’, betekent dat doorgaans dat het project in de afrondende fase beland is, de hovenier rust in zijn hoofd heeft en hij door kan naar het volgende project. Toch komt het vaak voor dat hoveniers een paar dagen van tevoren moeten bestellen. Dat werkt goed bij grasaanlegprojecten die van te voren zijn ingepland, maar minder goed bij grotere projecten die sneller lopen dan voorzien. Daardoor kunnen projecten deels in elkaar overlopen. Er is niets vervelender dan dat, vooral in de drukke periode.

Transport

Marcel Lageman van Graszodenkopen.nl biedt scherpe prijzen en gunstige marges voor de hovenier. Hij ziet deze bottlenecks als uitdaging om altijd, ook op korte termijn, te kunnen leveren. ‘We weten waar hoveniers tegenaan lopen.

Ze hebben wisselende ervaringen met de kwaliteit van het gras en willen uitgebreide service leveren, zoals adviezen en bestelmomenten. Als een klus sneller loopt dan verwacht, kan de hovenier de dag erna het gras goed gebruiken om de tuin af te maken en de eindfactuur te versturen. Bij Graszodenkopen.nl kan de hovenier online of per telefoon een dag van tevoren en op leveringstijden zoden bestellen en laten afleveren op de hoveniersvestiging of op het adres van de klant. Levering kan al plaatsvinden vanaf ‘s ochtends vroeg. De leveringsdagen zijn dinsdag tot en met vrijdag. Indien er in de piekperiode veel op korte termijn wordt besteld, kunnen er eventueel hogere prijstarieven worden gehanteerd. ‘Prijsstijging vindt in de drukke periode bijvoorbeeld bij de vrijdaglevering plaats.’ Normaliter wordt transport op het bestellingen- en factuurenoverzicht vermeld onder de nettoprijs. ‘Graszoden en bemesting zijn onze boterham, transport is een service’, vertelt Lageman. In het eigen CRM-systeem laat Lageman zien hoe het bedrijf relatief snel bestellingen bij een transporteur uit het logistieke netwerk kan onderbrengen tegen een zo gunstig mogelijke



3 min. leestijd

prijs. De bestellingen worden rechtstreeks doorgestuurd naar het land, wat zorgt voor een efficiënte werkgang.

Grote voorraad

Vorig jaar was er in het noorden van Nederland een tekort aan graszoden door de toegenomen vraag in 2020, tijdens de coronacrisis. 'Gras is geen product dat je zomaar bij kunt bestellen. Het kost tijd om een voorraad op te bouwen, ten minste een jaar. Als je eerder in het gras gaat snijden, is het nog niet sterk genoeg en kan het snel uit elkaar vallen. We anticiperen met onze voorraadopbouw. Naast onze eigen teelt op een areaal van bijna 60 hectare, werken we samen met een teler in Limburg. Wij zullen nooit nee verkopen', aldus Lageman.



Marcel Lageman van Graszodenkopen.nl met een van zijn dochtertjes op zijn schouders.

In 2020 stond er een rij bij het afhaalpunt van Graszodenkopen.nl tot aan de nabijgelegen rotonde op de openbare weg.

Stevige kwaliteit

De flexibele levertijden doen niet af aan de kwaliteit. Graszodenkopen.nl neemt de tijd om de graszoden stevig te laten worden. Zo stevig dat plastic voor extra stevigheid in de zoden niet nodig is. 'Iedereen denkt steeds meer na over milieuvriendelijkheid. Wij ook. We staan niet achter plastic', legt Lageman uit. 'Het kan ook prima zonder, mits je de planning van je teelt van het begin tot het einde goed onder controle hebt. Als de voorraad altijd op orde is, hoef je niet eerder dan gepland in het gras te gaan snijden. Graszodenkopen.nl zit bovenop het teeltproces.' Graszodenkopen.nl heeft flink geïnvesteerd in een machinepark dat zorgt voor zo min mogelijk schade aan het gras en een optimale groei. Dit machinepark bestaat uit brede trekkerbanden, de 14 m brede Eco Clipper TM14 en extra lange haspels. In het groeiseizoen wordt er soms meerdere keren per dag gemaaid.

De hovenier laten zien wat hij verdient

Kwaliteit en een goede prijs, dat zijn de pijlers van Graszodenkopen.nl. 'Wij laten hoveniers direct zien wat ze verdienen door hun graszoden bij ons te bestellen', vertelt Lageman. 'Wanneer hoveniers online graszoden met optionele bemesting bestellen, zijn hun marges automatisch in een bestellingen- en facturenoverzicht verwerkt, samen met de in- en exclusieve btw-prijzen en netto transportprijzen. Voor nieuwe klanten geldt een introductiekorting en als er direct wordt betaald ook nog een extra korting.'

ACHTERGROND

Hoveniers kunnen online referenties of opmerkingen van projecten noteren en de gewenste leveringsdatum en -tijd. In de geschiedenis van het bestellingen- en facturenoverzicht zien hoveniers wat zij eerder bij Graszodenkopen.nl hebben besteld voor welke projecten. Lageman: 'We willen hoveniers laten zien wat zij verdienen door bij ons te bestellen. Waar we met perfecte online service bovendien naartoe willen, is dat hoveniers eenvoudig online kunnen bestellen en het onderdeel gras overal en altijd goed kunnen managen door een kraakhelder overzicht en inzicht in hun aankopen', aldus Lageman. 'Bestellen en (achteraf) betalen kunnen de hoveniers bij ons allemaal zelf doen online. Alles wat zij zelf doen in het bestelproces, scheelt Graszodenkopen.nl tijd en geld, waardoor we de scherpe prijzen kunnen blijven garanderen.'

Maatwerk

De ingevoerde gegevens worden door Graszodenkopen.nl opgeslagen in een eigen CRM-systeem. Het bedrijf streeft ondanks het online bestelgemak persoonlijke aandacht na. 'We geven er graag wat aan uit om aan het einde van het seizoen de klant een kaart te sturen met onderhoudstips of een bedankje. We willen dat onze klanten zich door ons gehoord en gezien voelen. Dat mag wat kosten, want we koesteren wat we hebben. Bovendien kost het meer geld om een nieuwe klant binnen te halen. Door de informatie in ons CRM-systeem kunnen we in ons contact met klanten maatwerk bieden.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!

