



Maatje meer voor hetzelfde geld

‘Wanneer het echt goed moet zijn, komen ze vaak bij ons’

In De Bilt resideert Planta Groencentrum. Het is sinds vijftien jaar in handen van de broers Joris en Dirk Warmerdam, maar het terrein zelf heeft een boomkwekerijgeschiedenis die begint in 1890. Het groencentrum, met als specialisme meerstammigen, karakterbomen en groenblijvende leibomen, wordt veelvuldig gevonden door hoveniers.

Auteur: Heidi Peters

Terwijl we over het terrein van Planta Groencentrum in De Bilt lopen, valt de breedte van het assortiment op. Op de vier hectare zien we veel bomen, waaronder leibomen, oude fruitbomen en andere karakterbomen, zoals meerstammige bomen. Eigenaren en broers Joris en Dirk Warmerdam lijken goed te weten waar hun markt, vooral in de regio Utrecht, behoefte aan heeft. ‘We merken dat veel hoveniers het prettig vinden om geadviseerd te worden,’ zegt Dirk Warmerdam. ‘Welke soort grond, welke plant moet je op een specifieke plaats juist níét plaatsen. Aan dergelijk advies is behoefte en die kennis hebben wij in huis. *Ilex crenata*, de Japanse hulst, heeft bijvoorbeeld zure grond nodig. Heel veel hoveniers weten dat niet.’

Betrokken bij de tuin

Bij de ingang van het terrein geven borden aan waar hoveniers naar binnen kunnen rijden en waar de particuliere bezoeker kan parkeren. Dit is sinds de coronaperiode duidelijk gescheiden, waarbij de vrije toegang voor particuliere klanten is teruggebracht naar de vrijdag en de zaterdag. Bestelt een particulier vooraf online, dan is afhalen wel de hele week mogelijk. ‘De particuliere drukte in coronatijd was voor ons de druppel om zaken structureel anders te gaan regelen. We kunnen beide klantgroepen niet missen, maar ons hart ligt toch bij de groenprofessional,’ aldus Dirk Warmerdam. ‘Doordeweeks is het op deze manier veel prettiger winkelen voor de hovenier en er is hierdoor minder afleiding voor de medewerkers.

De producten zijn bruto geprijsd en de professionele klant kent de marges. Wel kunnen hoveniers hun klanten gedurende de hele week meenemen naar Planta. Dirk Warmerdam: ‘Wanneer een klant meekomt en zelf de bomen ziet, kiest deze vaak voor vollere of grotere planten. 10-12 als stamonttrekmaat, zegt een particulier weinig. We zijn zo eigenlijk ook een showroom voor de hovenier. Klanten hangen een label aan het product dat ze zelf hebben uitgekozen. Wanneer de bestelling later wordt afgehaald of door ons bezorgd, zijn zij er zeker van dat ze de boom krijgen die ze zelf hebben uitgezocht. Op deze manier wordt de eindklant maximaal betrokken bij het project en worden teleurstellingen voorkomen. Deze aanpak zorgt heel vaak voor een groter aandeel aan groen in een project; het mes snijdt hiermee dus aan drie kanten.’

Planta als handelskwekerij

Planta heeft, naast de bulkreserveringen bij geselecteerde boomkwekers, ook nog een eigen kwekerij in de bollenstreek. Bepaalde hardlopers binnen de productgroepen bomen,

haagplanten en heesters worden in de winter door Planta zelf opgepot. Zodra deze zijn doorgekiemd, in het vroege voorjaar of de zomer, worden deze op het groencentrum verkocht. 'Dit doen we enerzijds voor de werkspreiding in de winter, maar vooral ook omdat we het leuk vinden om zelf iets te maken en met het product bezig te zijn. Ander bijkomend voordeel is dat wij, doordat wij er een maatje 'op kweken', de prijs concurrerend kunnen houden met kluitartikelen. Hierdoor kan ook de hovenier zijn werk beter spreiden en hoeft plantwerk niet uitgesteld te worden tot in het najaar. Voorwaarde voor het zelf kweken blijft voor ons wel dat het in de bestaande bedrijfsvoering moet passen. Je kunt niet alles zelf gaan doen.'

'Door onze aanpak leveren wij een maatje meer voor dezelfde prijs'

Exclusieve aanvragen

'Ons zakelijke klantenbestand is erg breed. De groothandel kan dan ook aan veel vragen voldoen, van architecten, zelfstandige kleine hoveniers tot de grotere groenaannemers en alles wat daartussen zit. We merken de laatste jaren dat de klussen steeds groter worden; hierdoor zitten we wat vaker in de exclusievere hoek. Dan is prijs ondergeschikt; het moet gewoon gelijk goed zijn. Onze taak is de klant hierin goed te ondersteunen en te adviseren over de juiste aantallen. Vaak blijkt dan dat je met dikkere planten per vierkante meter nog niet eens zoveel duurder uit hoeft te zijn, terwijl er wel direct een veel meer volwassen eindresultaat kan worden gerealiseerd.' Om de klanten op de webshop te helpen bij het inzichtelijk krijgen van het formaat van een boom of plant, worden veel artikelen op het terrein gefotografeerd met een verrijdbare pop van 180 centimeter hoog ernaast.

Meerstammige bomen

'Wij zijn goed in meestammigen, karakterbomen en groenblijvende leibomen,' vertelt Dirk Warmerdam. 'Wij selecteren die bomen vaak zelf in Italië en Spanje. Denk hierbij

aan meerstammige *Quercus Ilex* (steeneik), *Quercus suber* (kurkeik), *Osmanthus* (schijnhulst) of de bekende olijfbom of vijg. Mensen willen naast een strakke leefruimte toch ook die mooie grillige eyecatcher hebben met een mooie spot eronder.

De praktijk is tegenwoordig dat de huizen steeds groter worden gebouwd, terwijl de kavels kleiner worden. Hierdoor is vaak een van de eerste stappen het realiseren van privacy. Afhankelijk van de privacywens van de bewoners, worden leibomen in diverse hoogtes geleverd. Naast de lage lei en hoge lei is er nu ook steeds meer vraag naar leibomen met een stam van 1,20 en 1,50 meter waardoor binnenkijken vanaf de straat bijvoorbeeld niet meer direct mogelijk is. 'Toen wij hier vijftien jaar geleden begonnen, verkochten we 75 groenblijvende leibomen per jaar, nu 1000. Een derde van onze omzet zit in hagen en groenblijvende leibomen; de behoefte aan privacy blijft onverminderd groot. Als leverancier moet je ergens in uitblinken, of dat nu groene hagen zijn, leibomen of beeldbepalende karakterbomen. En wij hebben het allemaal op voorraad. Zijn deze eyecatchers geselecteerd, dan komt de rest. We merken dat wij blijven groeien en het vertrouwen krijgen van klanten om het voor hen te regelen.'

Online

Planta heeft de laatste jaren veel tijd en geld besteed aan de uitstraling en de techniek achter de webshop. 'Wij geloven dat een groot deel van onze zakelijke handel in de toekomst

online gaat plaatsvinden. We zien nu in de praktijk dat dit verkoopkanaal een behoorlijke vlucht begint te nemen. Alles valt of staat hierbij met realtime en up-tot-date informatie met representatieve productfoto's. Er is één collega fulltime met de webshop bezig en onze verwachting is dat dit er snel meer zullen worden. Wij hebben er bewust voor gekozen geen dure fysieke catalogi uit te geven, maar aanbod en prijzen transparant online te zetten; dan kijk je altijd naar de meest actuele situatie. We hebben geen geheimen, alles is inzichtelijk.'

Bestellingen plaatsen, zelfrapenlijsten of offertes maken

Naast offertes maken en bestellingen plaatsen kan de webshop ook gebruikt worden om een zogenaamde 'zelfrapenlijst' aan te maken. Deze is bedoeld voor klanten die direct wat willen komen verzamelen en niet weten wat waar staat. Deze optie toont uitsluitend de fysiek aanwezige voorraad en eenmaal bij elkaar geklikt kun je een 'zelfrapenlijst' printen met een logische looproute en locaties/rijnummers. Dat scheelt veel zoeken en heen-en-weergeloopt. Hoveniers kunnen daarnaast (na te zijn ingelogd) in hun eigen dashboardomgeving ook een overzicht van facturen, fusten, bestellingen en offertes terugvinden. 'Voor de klant heel handig en overzichtelijk en dit alles scheelt ons veel onnodige telefoontjes, waardoor we ons volledig op de klanten en de handel kunnen richten. Het persoonlijk contact over de inhoud blijft toch gewoon het leukst. We merken dat hoveniers die ons al wat langer kennen, steeds



De door de klant gelabelde producten worden verzameld en klaargemaakt voor transport

Planta is gespecialiseerd in zogeheten karakterbomen



makkelijker overgaan tot het online bestellen. Wij moeten dan zorgen voor dat stukje toegevoegde waarde door voor die bestelling de juiste blikvangers te labelen, een afgebroken twijgje af te knippen en het polletje onkruid uit de pot te halen. Wij krijgen het vertrouwen van de klant en doen er dan ook alles aan om te zorgen voor de mooiste producten. De klant wordt hiermee ontzorgd en kan door met ander werk. Wanneer je een klant goed kent, weet je ook waarmee je deze een plezier doet.'

'Een maatje meer voor hetzelfde geld, is ons streven'

Voor het vervoer van de planten en bomen heeft Planta zelfontwikkelde karren waarop een stam veilig vervoerd en verreden kan worden. In een straal van ongeveer 50 kilometer om Utrecht bezorgen ze met eigen vrachtwagens. Daarbuiten verzorgt een gespecialiseerde externe transporteur die goed met de groene producten overweg kan, het transport. Het vervoer van bomen en planten is immers specialistisch werk. Naast de locatie in De Bilt heeft Planta nog twee afhaallocaties voor hoveniers. Voor regio Noord-Holland in Egmond aan de Hoef en voor Regio Zuid-Holland de eigen kwekerij in Noordwijkerhout. Hier worden een- à tweemaal per week bestellingen voor klanten uit die regio afgezet.

Nieuwbouw

Het krappe kantoor van Planta is een en al bedrijvigheid. Achter de klantenbalie hangt keurig geordend wat tuingereedschap voor de verkoop. Het kantoorgebouw was ooit, lang geleden, een varkensstal. Dirk Warmerdam: 'Al bijna vijftien jaar lang loopt er een vergunningsaanvraag voor nieuwbouw en deze lijkt nu eindelijk concreet te gaan worden. Er komt een logistieke verdeelhal met laadocks, ruimte voor winterwerkzaamheden en winterstalling voor planten en een grotere kantoorruimte. Om de nieuwbouw voor elkaar te krijgen, zal op het terrein in natuurversterkende elementen gecompenseerd moet worden om het gebouw inpasbaar te maken. Aan de achterkant van het terrein komt een natuurvriendelijke oever en er komen nestkasten en een aangepast lichtplan voor vleermuizen. Bij nieuwbouw kun je hier relatief eenvoudig rekening mee houden.'

Positief over planten

Op het terrein treffen we Eibert Buijserd van Buijserd Groenonderhoud\$L uit Beusichem. 'Wij werken vooral in particuliere tuinen. Ons team bestaat uit vier personen: een aanlegteam en een onderhoudsteam. In het seizoen komen we hier haast wekelijks,' vertelt Buijserd. 'Ik ben negen jaar geleden voor mezelf begonnen en een jaar later nodigde een collega me uit om eens mee naar Planta te gaan. Het is hier gemakkelijk en overzichtelijk ingedeeld. Ook voor de leek die wat minder plantenkennis heeft, is het gemakkelijk zoeken. Ze hebben veel en als dat wat je zoekt er niet is, is het er wel op korte termijn. De verhouding prijs en kwaliteit is goed.

'Zelf zitten we met ons bedrijf in de Betuwe en met veel kwekerijen om ons heen zou het wellicht ook kunnen lonen om het kortbij weg te halen, maar de gedachte dat het hier

allemaal op voorraad staat, maakt dat de keuze snel gemaakt is en we het ritje naar de Bilt maken. Hier vinden we bijna altijd alles wat we nodig hebben en als iets er niet is, dan is er wel een aanverwante soort die we in plaats daarvan kunnen gebruiken. Je grijpt nooit mis. Soms bestellen we ook online, via de webshop en door een mail te sturen. Beplantingslijsten van tuinarchitecten sturen we een-op-een door en dan staat het gewoon klaar. Buijserd vervolgt: 'Het is heel transparant qua prijs, dat is prettig. En nu we met wat grotere tuinen bezig zijn, kunnen we een particulier aanmelden die zelf komt kijken. Vaak wordt dan voor een maatje groter gekozen, wat het eindresultaat van de tuin ten goede komt. Heel fijn dat dit hier kan. Ook is de communicatie en de afhandeling snel en goed. Zaken zijn gewoon geregeld en dat maakt dat we prijzen ook wat minder belangrijk vinden. Wij van Buijserd Groenonderhoud zijn erg positief over Planta.'



Eibert Buijserd



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!