



Beplantingsplan en eigen logistiek maken maatwerk voor de hovenier

Het complete hoveniersconcept van Olaf Nijkamp

Groothandel in tuinplanten Olaf Nijkamp heeft de afgelopen jaren naam gemaakt met een nieuwe, eigen aanpak. Het bedrijf biedt hoveniers een compleet groenconcept waarbij logistiek en beplanting perfect op elkaar worden afgestemd. Een interview met directeur-eigenaar Olaf Nijkamp over het succes van die aanpak.

Auteur: Hanneke Tax

Jullie zijn een aantal jaren geleden begonnen met een nieuwe aanpak voor het bedrijf. Wat is het bijzondere daarvan?

‘Het draait allemaal om efficiëntie en kwaliteit, maar vooral om het bieden van de juiste ondersteuning aan onze klanten. Die ondersteuning komt in eerste instantie van onze inkopers en verkopers op kantoor, die jarenlange ervaring hebben binnen de professionele groenmarkt. Samen met het logistieke team zorgen zij ervoor dat hoveniers of grootgroenveroorziers de juiste bomen en planten krijgen op het afgesproken moment. We kiezen ook voor persoonlijk contact tussen de klant en iemand van ons team. Dat kan de verkoper zijn, maar ook de chauffeur. We vinden het belangrijk om onze klanten te leren kennen.’

En het maatwerk-beplantingsplan speelt daarin een grote rol?

‘Dat klopt. Elk groenproject heeft zijn eigen kenmerken en uitdagingen. Daarom vinden we het belangrijk om de klant te leren kennen. Dan kunnen we snel meedenken over de aanleg, kwaliteit, prijs of beschikbaarheid van de planten. Klanten bestellen online uit het beschikbare assortiment of vragen onze mensen om advies over een beplantingsplan. We denken graag mee over de gewenste beplanting. Het visitekaartje van een hovenier is tenslotte ook ons visitekaartje.’

Jullie hanteren het concept: ‘Deze week vóór donderdag 12:00 uur bestellen is gegarandeerd volgende week planten’. Dat is ambitieus. Hoe lukt het om deze afspraak waar te maken?

'We hebben een platte organisatie, waardoor we snel kunnen schakelen binnen ons team. We weten van elkaar waar we mee bezig zijn en wat de klant vraagt. Een goede relatie met kwekers vinden we zeker zo belangrijk; zij geven ons ook weer advies en we hebben goed inzicht in de beschikbaarheid en kwaliteit van de planten. Door deze afstemming kunnen we de bestellingen snel verwerken en zorgen dat de leveringen zonder vertraging plaatsvinden. Zelfs in het hoogseizoen houden we ons aan deze belofte, omdat het een belangrijk onderdeel is van onze toegevoegde waarde in de groensector.'

De logistiek is in zulke situaties vaak een obstakel. Hoe hebben jullie dat getackeld?

'De bomen en planten worden door onszelf opgehaald bij de kweker. Daarna gaan we in bij ons in Raalte orderpicken, verzamelen en verpakken. Een vrachtwagen laden met diverse beplantingsprojecten is toch een vak apart en vraagt inzicht in de leverlocatie, maar ook of het gaat om losse planten, pallets of de lengte van een boom. Daarom doen we dat zelf. We bezorgen twaalf maanden per jaar, in het hoog- en laagseizoen en door heel Nederland. Onze eigen transportmiddelen geven ons de flexibiliteit om de orders van klanten nauwkeurig te plannen en te garanderen dat alle

bestellingen op het afgesproken moment worden afgeleverd. We kunnen snel afschalen en opschalen. Dit is belangrijk voor de kwaliteit en betrouwbaarheid die we beloven, ongeacht de drukte. Onze chauffeurs, die het logistieke proces van A tot Z kennen, zorgen ervoor dat elke levering vlot en probleemloos verloopt. De klant merkt niets van onze logistieke inspanning en kan zich volledig richten op de aanplant.'

Hoe ziet dit er voor jullie klanten uit in de praktijk?

'Klanten weten dat we altijd doen wat we beloven. Ze kunnen erop vertrouwen dat we gratis bezorgen bij een orderbedrag vanaf 350 euro. We gebruiken etiketten met specifieke referenties die klanten aan ons doorgeven, zodat alles meteen in de juiste plantvakken kan worden gezet. Dit bespaart tijd en zo is alles geregistreerd bij de klant en bij ons.'

Sluit de webshop ook aan bij jullie visie en aanpak?

'De webshop is meer dan alleen een bestelsysteem. We hebben het platform zo ontworpen dat hoveniers en grootgroenvoorzieners alle bomen en planten met inkooprijzen kunnen vinden die ze willen gebruiken in het beplantingsplan. Binnen het dashboard kunnen ze

'De klant merkt niets van onze logistieke inspanning en kan zich volledig richten op de aanplant'

alles persoonlijk inrichten met hun logo en bedrijfskleuren. Er zijn instellingen voor het berekenen van marges en een functie om pdf- of Excelbestanden te gebruiken. Binnen het eigen dashboard op de website heeft de klant in één oogopslag inzicht in zijn nieuwe of afgeronde beplantingsprojecten. Juist dat gemak voor onze klanten, dat vinden we belangrijk en is de reden dat we blijven investeren in dit platform.'

Hoe staat het ervoor met de najaarsdruk?

'We merken al vroeg dat de handel flink op gang komt. We zijn druk met offerteaanvragen uit alle hoeken van Nederland. Ook worden er al veel orders afgeroepen door hoveniers en grootgroenvoorzieners. De planning voor de aanleg is dus in volle gang. Voor ons betekent het dat we dagelijks contact hebben met hoveniers, inkopers en kwekers over het beste moment van uitleveren en de gevraagde kwaliteit. Ook voor vragen van klanten staan we altijd klaar, ook in het drukke seizoen. Logistiek zijn we altijd voorbereid, dus dat is een win-win voor de klant en voor ons.'

'Het visitekaartje van een hovenier is ook ons visitekaartje'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!