



‘Hovenier kan zich op corebusiness richten zonder tijdverlies bij orderproces’

Bomenbezorgd to Business maakt inkoop slimmer, gemakkelijker en betrouwbaarder

Als hovenier wil je geen tijd verliezen aan onnodig ingewikkelde inkoopprocessen. Daarom ontwikkelde Michel Stuivenberg Bomenbezorgd to Business. Dit is een online platform waar je in één oogopslag kunt zien welke bomen en planten beschikbaar zijn; die kun je daar direct bestellen en krijg je geleverd waar en wanneer jij dat wilt. ‘Met Bomenbezorgd to Business maken we inkoop slimmer, makkelijker en betrouwbaarder, zodat de hovenier zich volledig kan richten op het realiseren van mooie tuinprojecten.’ Stuivenberg vertelt over het hoe en waarom.

Auteur: Emiel te Walvaart

Bomenbezorgd to Business is een online platform waar hoveniers en groenspecialisten eenvoudig bomen en beplanting kunnen inkopen, met realtime voorraad, transparante prijzen en betrouwbare levering op locatie. Het idee voor het nieuwe platform is ontsproten aan Bomenbezorgd.nl, het platform voor particulieren. Michel Stuivenberg, die samen met Anton Torn Broers en Tom de Kat aan de wieg van Bomenbezorgd.nl stond, is de initiator van het nieuwe online kanaal voor hoveniers. Hij brengt veel expertise mee en heeft zijn sporen inmiddels meer dan verdiend in de kwekerij- en hovenierssector.

Efficiënt en transparant systeem

Stuivenberg gaat in op de aanleiding voor de oprichting van Bomenbezorgd to Business. ‘Bij Bomenbezorgd.nl kwam steeds vaker de vraag van hoveniers of ze als zakelijke klant producten konden afnemen. We merkten vervolgens dat verrassend veel hoveniers daar hun bestel-

lingen plaatsten. Daardoor begrepen we dat niet alle hoveniers gemakkelijk toegang hadden tot bomen en beplanting via een efficiënt en transparant systeem. Dit signaal uit de markt was voor ons de reden om ruim een jaar geleden Bomenbezorgd to Business te lanceren: een platform dat volledig is ingericht op de behoeften van hoveniers en groenspecialisten.’ Bomenbezorgd to Business heeft een ervaren organisatie achter zich in de gedaante van Bomenbezorgd.nl, die haar sporen inmiddels heeft verdiend met de kweek en levering van bomen. ‘Onze achtergrond ligt in de boomkwekerij; we beheren nog steeds 10 hectare eigen kwekerijgrond. Daardoor kunnen we niet alleen een betrouwbare voorraad garanderen, maar ook een constante aanvoer van kwaliteitsbomen. Naast inheemse bomen en hagen bieden we een constante stroom mediterrane bomen uit Italië en Spanje, zodat de hovenier altijd toegang heeft tot een breed en gevarieerd aanbod. Hiermee willen we ons onderscheiden.’

Ook de locatie vanwaaruit het online platform opereert, is een van de USP's. 'We zijn gevestigd in Randwijk, in de Betuwe, in het centrum van het laanbomengebied, een van de belangrijkste regio's voor de teelt van en handel in bomen in Nederland. Dankzij deze strategische locatie kunnen wij nauw samenwerken met andere kwekerijen en een efficiënte distributie te garanderen.'

In dit verband vormt de logistiek een solide basis voor de afhandeling en distributie van alle orders. 'We hebben de beschikking over zo'n vijftien bestelbussen, die door heel het land leveren. Het maakt niet uit of de klant een particulier is of een hovenier; het kan op dezelfde route mee. Alles is in principe binnen vijf dagen op locatie.'



Michel Stuivenberg

Dennis de Wilde



In no time tuinproject bij elkaar

Bomenbezorgd to Business heeft specifiek de hovenier als speerpunt. 'We richten ons zeker ook op handelsklanten en boomkwekerijen, maar het platform is voor de hovenier. Bomenbezorgd to Business staat voor alle drie deze takken klaar. Met realtime inzicht in de voorraad, gratis bezorging bij een minimale orderwaarde van 200 euro en een vast aanspreekpunt nemen we onze klanten inkoopzorgen uit handen.'

De groei zit er inmiddels behoorlijk in, merkt Stuivenberg. 'Toen het online platform vorig jaar echt klaar was, merkten we dat hoveniers ons steeds vaker wisten te vinden, ook omdat ik er meer tijd aan besteedde. Maar sinds we ons medio januari presenteerden op de Groene Sector Vakbeurs, begint het echt te lopen. Hoveniers hebben het gemak van het portaal ervaren, waar je direct de prijzen kunt zien en waar de offertes binnenkomen. Je kunt er eenvoudig de beplanting voor projecten bij elkaar klikken. De bestellingen kunnen bij de klant op locatie worden afgeleverd, maar ook bij de hovenier op de zaak, waar je maar wilt. Producten die niet op het platform staan, kunnen eenvoudig worden aangevraagd. De hovenier heeft de beplanting voor zijn tuinproject in no time bij elkaar.'

Als hovenier wil je geen ingewikkelde inkoopprocessen, en je wilt alles bij één leverancier onderbrengen, stelt Stuivenberg. 'Je wilt in één oogopslag zien welke bomen en planten beschikbaar zijn. Ik wil dan ook veel hoveniers laten kennismaken met het platform, dat heel gebruiksvriendelijk is. Het is eigenlijk een soort jip-en-jannekeportaal. Je ziet meteen de adviesverkoopprijzen en de hoogte van je marges. Hoveniers vragen me vaak welke prijs ze voor een boom moeten rekenen. Nou, de adviesverkoopprijs staat erbij, maar ze mogen natuurlijk ook een andere prijs berekenen. Daarnaast nodig ik hoveniers uit om een kijkje te komen nemen bij ons op locatie.'

Naast de verkoop van beplanting kan Bomenbezorgd to Business nog een handige service aanbieden. 'Heb je het zelf te druk, of ben je vooral tuinontwerper? Wij kunnen ook voor je aanplanten. Daardoor bespaar je tijd en kun je focussen op andere projecten of onder tussen andere klussen doen. Wij hebben erkende hoveniers in de bus zitten; zij maken er een mooi strak geheel van. We hebben voldoende

kennis in huis en weten waarover de hovenier praat. Als er vragen zijn, kunnen klanten bij mij als vaste contactpersoon terecht.'

Vakkennis bijspijkeren

Allround hoveniersbedrijf DIM hovenier neemt sinds ruim een jaar bomen af van Bomenbezorgd to Business. Eigenaar Dennis de Wilde: 'Ik kwam de naam tegen op internet en dacht meteen: laat ik Michel eens bellen. En toen ging het balletje rollen. Voorheen hadden we verschillende leveranciers van gewassen. Ik ben altijd op zoek naar leveranciers die voor je klaarstaan. Er moet een goede overzichtelijke webshop zijn waar de producten worden getoond. Ook moet de leverancier snel kunnen inspelen op de wensen van de klant. Het mooie van Michel is: als ik app of bel voor een levering, staat die er binnen vijf dagen.'

De Wilde zet een aantal pluspunten op een rijtje. 'Bomenbezorgd to Business levert een goede kwaliteit bomen, struiken en planten. Ze zijn snel en kunnen gemakkelijk schakelen. Verder zijn ze goed in de omgang met klanten en denken ze in oplossingen. Wij zijn ook verschillende keren op het bedrijf in Randwijk geweest om een indruk te krijgen van hoe ze te werk gaan. Na een paar leveringen weet je welke kwaliteit ze bieden. En mocht er eens een partij zijn die niet aan de verwachtingen voldoet, dan is Michel er snel bij om een ander product te leveren dat wel aan de wensen voldoet.'

Bomenbezorgd to Business staat volgens De Wilde open voor nieuwe ontwikkelingen en wil ook graag kennis delen. 'Ik merk dat de kennis van plantennamen in onze branche niet supergroot is. Ik heb Michel voorgesteld om met ons team een dag naar zijn vestiging te gaan om plantennamen te leren en bomen te leren herkennen. Dan weten we als hoveniers beter waarover we het hebben. Binnenkort gaan we een datum prikken.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!