

Henk Jan Bijmolt tussen de solitaire heesters, elk met een eigen video, zodat klanten ze online gericht kunnen uitzoeken.

Online tuinborderspecialist Yarinde blijft zich ontwikkelen om het klanten zo gemakkelijk mogelijk te maken. Het groenbedrijf beschikt over de nodige IT-kennis om online bestellingen steeds beter op maat te maken. Dankzij de meest recente aanpassing kunnen klanten nu precies de plant of boom uitzoeken die ze willen. 'Hiermee willen we de drempel voor het online bestellen van groen nog verder verlagen', zegt Henk Jan Bijmolt, mede-eigenaar van Yarinde.

Auteur: Fleur Dil

Tuinplanten op de draaitafel: zo kiezen hoveniers hun eigen exemplaar online

'Drempel voor online bestellen van groen nog verder verlagen'

In tegenstelling tot andere sectoren zijn in de groensector nooit twee producten hetzelfde. 'Voor hoveniers kan dat een belemmering zijn om hun planten en heesters online te bestellen.' Dat is begrijpelijk, want als een product in de praktijk anders blijkt te zijn dan gedacht, heb je een teleurgestelde klant.

Online per stuk uitzoeken

Met deze laatste upgrade van Yarinde kun-

nen hoveniers hoogwaardige heesters van ongeveer 1,50 meter en bomen per stuk online uitzoeken. 'We hebben een selectie gemaakt van de echte eyecatchers. Die hebben allemaal een eigen unieke video, waarin klanten het product van alle kanten kunnen bekijken.' Daarvoor wordt de plant of boom op een draaitafel geplaatst en gefilmd in een video van 20 seconden. Daarnaast krijgt de klant een korte omschrijving van de maten. Dat is een

tijdrovend proces. 'We kunnen dit niet voor elke plant doen; dat zou te veel tijd en geld kosten. Maar voor de grote exemplaren is het een waardevolle toevoeging.' Bijmolt is zeer tevreden over het resultaat. 'Hoveniers willen ook af van dat gedoe. Het is duur om een plant om te ruilen en bovendien niet duurzaam.' Hij ziet dit als een belangrijke stap in de professionalisering van het bedrijf. 'Volgens mij zijn wij hiermee uniek in de plantenwereld.'

Dankzij de uitgebreide IT-kennis binnen het bedrijf zijn dergelijke aanpassingen mogelijk. 'Het was technisch een uitdaging om dit voor elkaar te krijgen, maar onze mede-eigenaar is ook programmeur, dus we kunnen dit zelf realiseren.' Bijmolt ziet Yarinde in dat opzicht bijna meer als een IT-bedrijf dan als een plantenwinkel. 'Onze kracht ligt in de combinatie van kennis en expertise, waarmee we klanten echte meerwaarde kunnen bieden.'

de goede richting.' Bijmolt hoopt dat kwekers zich meer op biologisch gekweekte planten en bomen gaan richten. 'De markt zit daar echt op te wachten.'

Tegelijkertijd werkt Bijmolt hard aan de uitbreiding van het aanbod inheemse soorten. 'Daar is veel vraag naar, We willen niet alleen grotere aantallen per soort aanbieden, maar ook meer keuze in maten.' Yarinde biedt inmiddels een

uitgebreide productinformatie. We willen een bedrijf zijn waar klanten niet alleen planten kopen, maar ook waardevolle kennis opdoen. Die boodschap uitdragen hoort bij wie we zijn. Bovendien vind ik het leuk om dat verhaal te vertellen.'

Toch blijft de specialisatie in tuinborders vooropstaan, benadrukt Bijmolt. 'Onze corebusiness is het aanbieden van tuinborderpakketten, zodat klanten eenvoudig hun border kunnen samenstellen. Als je op zoek bent naar hagen en leibomen, ben je bij ons dus niet aan het juiste adres, maar voor borderplanten met meerstammige heesters op de achtergrond juist wél.'

Yarinde heeft inmiddels de automatisering op orde. Met een eigen voorraadbeheer en real-time beschikbaarheid is er rust ontstaan, zowel bij de medewerkers als bij de klanten. 'Kleine hoveniers weten ons daardoor steeds beter te vinden,' zegt Bijmolt. Inmiddels kunnen klanten ook de datum kiezen van de bestelling, wat de service alleen maar beter maakt. 'Maar we zijn er nog niet. We moeten onze bedrijfsvoering nog verder optimaliseren. Om onze klanten zoveel mogelijk van dienst te kunnen zijn, zijn we bezig hoveniers te bevragen over hun wensen. Aan de hand daarvan kunnen we weer een verbeterslag maken.'

'We hebben een selectie gemaakt van de echte eyecatchers. Die hebben allemaal een eigen unieke video'

LINK NAAR VIDEO
YOUTUBE



Biologisch en inheems

Yarinde zet niet alleen in op technische verbeteringen, maar ook op uitbreiding van het assortiment, vertelt Bijmolt. 'We hebben het assortiment biologische vaste planten verdubbeld. Dat vinden we een mooi signaal. Daarnaast hebben we een selectie van biologisch gekweekte bomen en heesters.' Dat aanbod is helaas nog erg klein, vertelt Bijmolt. 'We hebben ons best gedaan om dat wat voorhanden is in onze selectie op te nemen.' Zo zijn bij Yarinde inmiddels een biologisch gekweekte magnolia en Portugese laurier verkrijgbaar, maar ook een krentenboom. 'Het is nog een klein assortiment, maar wel een eerste stap in

select assortiment inheemse vaste planten, heesters en bomen tot 2,5 meter hoog. 'Grotere bomen doen we niet; anders kunnen we onze belofte van vandaag besteld, morgen in huis niet waarmaken.'

Bewustwording

De toevoeging van inheemse en biologisch gekweekte soorten draagt ook bij aan de biodiversiteit, zegt Bijmolt. 'Je vergroot de biodiversiteit in je tuin niet met een Chinese palm. Dat verhaal delen we dan ook steeds vaker met onze klanten.' Bijmolt vindt het belangrijk om klanten meer bewust te maken van de impact van hun keuzes. 'Dat doen we vooral door

'We willen een bedrijf zijn waar klanten niet alleen planten kopen, maar ook waardevolle kennis opdoen'



Opslagplaats op het terrein van Yarinde met groenvoorraad



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!