



Mike Laan en Maaike van Dort

West-Friesland Plant is gehuisvest in Zwaagdijk en is de enige hoveniers-groothandel in de regio. Maaike van Dort: 'Mijn man (Mike Laan, red.) is dit bedrijf hier gestart in 2006. Hij had ervaring als hovenier en als inkoper bij een tuincentrumconcern. Mike merkte destijds dat hij in deze regio slecht aan producten kon komen. Daarom kiezen wij nu bewust voor een grote diversiteit aan producten.' De eigenaren van West-Friesland Plant streven ernaar kwalitatief goede producten voor de beste prijs te leveren en geen goedkope producten van lagere kwaliteit. 'Dat heeft inderdaad een prijskaartje', beaamt Van Dort, 'maar de inboet is minimaal. Mensen moeten geen appels met peren vergelijken, geen A-kwaliteit met D-kwaliteit, met een aanzienlijk prijsverschil. Die kwaliteit is waar wij voor gaan. De klant mag erop rekenen dat de aanleg in één keer goed gaat en dat er weinig tot niets vervangen hoeft te worden. Mits er natuurlijk rekening wordt gehouden met de plantomstandigheden en de tussentijdse behandeling, van

'Gemeenten, kijk verder dan de cijfers onder de streep! Ik leg graag uit waarom'

West-Friesland Plant hecht aan diversiteit in aanbod

'Veel producten verkopen zichzelf'

Bij groothandel West-Friesland Plant hameren ze op afwisseling en net wat verder kijken dan de producten die gewoonlijk gekozen worden. Het in 2006 gestarte bedrijf bedient voornamelijk de provincie Noord-Holland en klanten in Flevoland. De groothandel verkoopt b2b en motiveert hoveniersbedrijven om hun klanten mee te brengen. 'Zo geef je ze de kans om ons te bezoeken, én er worden meer impulsaankopen gedaan. Daarmee doe je jezelf ook een plezier.'

Auteur: Heidi Peters

aankoop tot plantmoment.' Van Dort merkt dat vooral gemeenten soms niet verder kijken dan onder de streep. Daar gaat zij graag het gesprek over aan.

Teamleider Van Dort houdt zich in de meest brede betekenis bezig met de in 2006 door haar partner opgerichte groene groothandel. Van Dort: 'Ik ben veel op de vloer te vinden, houd de winkelinrichting bij, regel alles op het gebied van marketing, verzamel orders, help klanten, verzorg onze producten en werk nieuwe mensen in. De producten worden afgenomen door klanten uit heel Noord-Holland en een deel van Flevoland.' Het grootste deel van de afnemers bestaat uit hoveniers en gemeenten; daarnaast is ook een dierentuin klant bij West-Friesland Plant.

Passend bij de bodem

Het assortiment van West-Friesland Plant wordt gevormd op basis van ervaring en van de locatie. Niet elk gewas slaat goed aan op elke bodemsoort; daar moet het bedrijf als provinciale leverancier rekening mee houden. 'We proberen te werken met gewassen die zich kunnen handhaven op zo veel mogelijk grondsoorten in ons afzetgebied. Daarnaast bekijken we jaarlijks welke planten en bomen het goed hebben gedaan in commerciële zin. In

de tijd van de buxusmot zijn we op zoek gegaan naar een vergelijkbaar alternatief, afgestemd op de grond bij ons, in de regio Amsterdam en in Flevoland. We hebben nu *Euonymus* en *Lonicera* als vervangend haag- en bolproduct, omdat we ondervonden hebben dat ze het goed doen. Zo ben je voortdurend bezig het assortiment af te stemmen op de vraag en de mogelijkheden.' West-Friesland Plant werkt met vaste leveranciers. 'Voor ons zijn dat samenwerkingspartners', vindt Van Dort.

Samenwerking met hoveniers

Op de website van West-Friesland Plant staan onder het kopje 'dealers' diverse hoveniersbedrijven genoemd. Van Dort legt uit: 'Zo attenderen wij particuliere klanten op hoveniersbedrijven die vaste klant bij ons zijn. Via die weg kunnen zij dan toch bij ons inkopen. Hiervan kunnen zeker nog meer hoveniersbedrijven gebruikmaken. Er zijn geen kosten aan verbonden; wij zien dit als een soort partnerschap met de hoveniersbedrijven. Ook als het gaat om brandstofverbruik en tijdsinvestering is onze locatie gunstig voor de klant. Je hoeft niet ver te rijden voor een goed en gevarieerd assortiment.'

Meer impulsaankopen

Volgens Van Dort kunnen hoveniers veel meer uit de beplanting halen als ze hun klanten meebrengen naar de groothandel. Daar doe je veel klanten ook een plezier mee, want er is veel belangstelling voor West-Friesland Plant vanuit de particuliere markt. Daarom moedigt Van Dort hoveniers aan om hun klanten mee te brengen: 'Het werkt positief voor alle partijen als de klant van de hovenier samen met hem of haar komt kijken. Veel producten verkopen zichzelf. Er worden dan meer impulsinkopen gedaan en de aan-

kopen zijn ook meer divers. De consument kan de producten zien, wat meerwaarde heeft verleend met een online aankoop. De hovenier geeft advies en laat de klant een keuze maken.'

Webshop en groene drive-in

West-Friesland Plant is ingericht als een drive-in; het hele terrein is toegankelijk met de auto, zowel de kas als het buitenterrein. Van Dort legt uit hoe dat in zijn werk gaat: 'Nadat je de auto hebt geparkeerd, loop je naar binnen, langs de producten. Daar maak je je keuze en wat je wilt meenemen, zet je op een verzamelplek. De producten worden gescand. Daarna rijdt je met de auto over het terrein langs de verzamelplekken, je laadt de planten in en rekent af bij de uitgang.'

Een andere aankoopmethode die veel klanten uit het afzetgebied gebruiken, is via de webshop, die te bereiken is via de website van West-Friesland Plant. 'Ik zie ook vaak een combinatie, bijvoorbeeld dat de hovenier vooraf grote aantallen bestelt voor een haag en vervolgens met zijn klant komt winkelen. Hij is dan verzekerd van de beschikbaarheid van zijn bestelling', legt Van Dort uit.

'Dankzij onze cash-and-carry-richting kun je met de auto door het hele bedrijf rijden'

Zorgvuldige gebruiker van de planeet

'Als bedrijf ben je ook gebruiker van de planeet en dat willen wij zo bewust mogelijk doen. Containers, krimpfolie om pallets – eigenlijk wil je dat niet. Om daar op een goede manier afscheid van te nemen, voeren we alles apart af en kunnen lege plantencontainers bij ons worden ingeleverd. Groenafval wordt vanzelfsprekend gescheiden. Het dak van onze loods ligt vol met zonnepanelen, we maken schoon zonder bleek, hemelwater wordt gebruikt voor beregening en ook in de kantine scheiden we zoveel mogelijk. We willen de natuur zo min mogelijk belasten. We moeten de aarde doorgeven. Dit is onze privéhouding; die proberen we ook in het bedrijf waar mogelijk door te voeren.' Er zijn nog meer waarden van Laan en Van Dort die tot uiting komen in de cultuur van het bedrijf. Medewerkers hebben anderhalf uur per dag pauze, om samen de dag gezond door te brengen. 'Tijdens die pauzes is het bedrijf geopend, maar van de lunchpauze genieten we gezamenlijk. Daarna staan we weer klaar voor de klanten.' Er werken gemiddeld zo'n tien mensen bij West-Friesland Plant; het bedrijf heeft meerdere vacatures.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!



Inkijk in de groothandel



Ingang West-Friesland Plant