

Buiter Beton, de leverancier om de hoek

‘De derde generatie staat te popelen om aan de slag te gaan’

Buiter Beton bestaat volgend jaar 45 jaar. Het familiebedrijf is onverminderd ambitieus, maar behoudt wel de waarden die voor hen belangrijk zijn, zoals persoonlijk contact, je verdiepen in de klant, goed advies geven en langdurige samenwerkingen. ‘Wij bieden een breed assortiment dat voor iedereen toegankelijk is.’

Auteur: Heidi Peters

Buiter Beton, leverancier van sierbestrating en tuinmaterialen, groeit. Inmiddels zijn er vestigingen met showtuinen te bezoeken in Balkbrug, Hengelo, Naarden en Heemskerk. Al deze locaties presenteren ook Terras & Trends, het consumentenmerk dat je ook tegenkomt bij onder meer tv-programma's als Eigen Huis & Tuin: Lekker Leven en Het Goede Buitenleven en te zien is in De Tuinen van Appeltern. ‘Waar we heel trots op zijn, is de overname van Bakker in Heemskerk, waar we sinds 1 januari eigenaar van zijn. Dit helpt ons een landelijke dekking te creëren en tegelijkertijd de rol van de zogenaamde “kruidenier op de hoek” te kunnen invullen.’ Aan het woord is Pieter Dragt, die samen met zijn vrouw Lydia leidinggeeft aan het familiebedrijf waarbinnen, naar eigen zeggen, de derde generatie staat te popelen om aan de slag te gaan. ‘Wanneer wij een pareltje zien dat bij ons past, dan laten wij dat niet lopen. Bakker in Heemskerk is zo'n parel. Hoe zij zich profileren in de markt, met het familiale gevoel waarbij de mens centraal staat, past volledig bij Buiter Beton. Zo gaan wij ook met mensen om. Niet alleen met onze medewerkers, maar ook met klanten, eindklanten en leveranciers.’ ‘De producten en materialen die wij aanbieden,

zijn meestal van partners met wie we al heel lang samenwerken’, legt Dragt uit. ‘Ook dat zijn trouwens vaak van origine familiebedrijven. Op de een of andere manier klikt dat en werkt dat goed. Een goede samenwerking vinden we belangrijk in elke schakel van ons bedrijfsproces. We bestaan binnenkort 45 jaar en met een deel van onze leveranciers werken we al meer dan 40 jaar samen. Die relatie, de continuïteit en stabiliteit zijn heel belangrijk voor ons. Samen de handen ineenslaan om zo goed mogelijke producten te leveren.’

‘Wij spreken dezelfde taal’

‘Buiter Beton spreekt, door de bak aan ervaring en de vele contactmomenten, de taal van resellers en hoveniers. Wij begrijpen wat zij wel en niet willen. Wij maken het de verkoper graag zo makkelijk mogelijk. Onze producten verkoop je snel en met zo min mogelijk energie. Korte lijnen vinden wij heel belangrijk. Naast ons klantportaal dat de hele week bereikbaar is, hebben wij op iedere vestiging een deskundig verkoopteam om een maximale bereikbaarheid, zowel telefonisch als per mail, te bieden. De hovenier kan voor elk project bij Buiter Beton terecht. Uiteraard ook via het afhaaloket bij onze Buiter Beton-vestigingen.

SIERBESTRATING

De diverse showtuinen worden door onder meer klanten van de hoveniers bezocht, die zo inspiratie kunnen opdoen over bestratingen, overkappingen, tuinverlichting en andere elementen in de tuin. Consumenten zijn voor ons heel belangrijk. Wij hebben richting die bezoeker een adviserende rol en helpen hen een keuze te maken. Dit doen wij ook via social media en via het online platform van terrasentrends.nl waar consumenten inspiratie vinden en een verkooppunt in de buurt kunnen opzoeken.

Terras & Trends

Voor de hovenier beogen we een *one-stop shop*

te zijn. In ons assortiment zijn ongeveer 8500 producten opgenomen, dus op de planten na, kan de hovenier bij ons alles krijgen. Verlichting, betonproducten, lijmen, voegproducten, noem maar op. Hebben we iets toch niet, dan zoeken we het voor de klant op. Ik vind dat wij een breed assortiment moeten hebben dat voor iedereen toegankelijk is.' Inmiddels beslaat de catalogus van Terras & Trends maar liefst 520 pagina's, waarvan een groot deel uiteenlopende vormen van bestrating toont. 'Het assortiment is uitgebreid met aanverwante artikelen en met ecologische bestrating. Waterinfiltratie is in de buitenruimte al een tijdje steeds meer vanzelfsprekend. In

particuliere tuinen is dat nu nog minder, maar er komt wel meer aandacht voor en dus een uitbreiding in materialen voor infiltratie en opslag. Voor wat betreft bestrating leveren wij veel keramiek. We zien de kleur daar veranderen van de diverse grijs tinten naar meer aardetinten, richting taupe en zandgeel.' 'Jaren geleden hadden we een groot assortiment aan bamboematerialen. Dat verdween een tijd en de laatste paar jaar zie je dat weer helemaal terugkomen in de tuin. Bamboe is best een duurzaam product en we hebben dan ook weer een breed assortiment met betrekking tot bamboe opgenomen.'

Dragt ziet ook meer en meer de mogelijkheid van overkappingen op maat. 'We zien hierin een verbreding van ons assortiment. Waar voorheen wat meer standaardoplossingen werden toegepast, zien we nu meer en meer dat elementen in de tuin, zoals een overkapping, op maat worden gemaakt.'

Catalogus in eigen huisstijl

De catalogus van Terras & Trends, die jaarlijks opnieuw wordt uitgebracht, is online te bekijken en wordt ook als boekwerk geleverd. Hoveniers hebben de mogelijkheid om hierin hun eigen naam, logo en eventueel bedrijfspresentatie te laten opnemen. 'Mensen doen veel online en daar richten wij ons ook veel op,' vertelt Dragt. 'Maar het bladeren door een catalogus blijft toch ook, merken we. Er is een groep dit prettig vindt, zeker wanneer de tuinplannen concreter worden.'

Ambitie

Buiter Beton houdt de ambitie om te groeien. 'Het hele plaatje moet kloppen: het juiste bedrijf, op de juiste locatie en het juiste moment. Soms moet je pas op de plaats maken om eerst de organisatie te maximaliseren voordat je de volgende stap zet. De klant optimaal kunnen bedienen staat immers voorop. Groei, jazeker, maar wel verantwoorde groei.'



De showtuinen worden door hoveniers en hun klanten bezocht



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!