



Dit jaar is het niet zo'n gekkenhuis als in 2020, maar nog steeds is het extreem druk bij tuin- hout- en sierbestratingsspecialist Smitco in Westzaan. Door de enorme voorraad in combinatie met de grote vraag krijgt de handelaar in hoveniersbenodigdheden er in rap tempo klanten bij.

Auteur: Karlijn Raats

'Alle producten uit ons standaardassortiment zijn tot oktober direct leverbaar'

Geen schaarste bij Smitco dankzij vooruitziende blik

De grote voorraad is mogelijk dankzij de grote opslagruimte van Smitco en de dealerschappen, maar ook door de anticiperende aard van eigenaar Sijbrand Smit jr. Aan de telefoon helpen de medewerkers van Smitco de klanten vrolijk en snel. De vele recensies online lijken in elk geval op dat punt te kloppen.

Groei

Smitco, dat oorspronkelijk klanten in Noord- en Zuid-Holland bediende, is nu ook actief in de rest van Nederland. 'Ik kan niet precies zeggen wat de oorzaak is van die groei. We verspreiden

onze advertenties en media-uitingen over verschillende platforms, zoals met ons content-partnership met NWST. We hebben onze vijftien webkanalen op een slimme manier met elkaar verbonden. Ook zorgen we voor zichtbaarheid door logo's op al onze bigbags en pallets. Het is belangrijk dat klanten van het bestaan van je bedrijf afweten.' Jarenlang werkte Smitco met een team van tien mensen, maar dat is onlangs uitgebreid met twee uitzendmedewerkers. Vanwege de huidige drukte werkt het team soms zelfs in de avonden door.

Grote voorraad

Op het Smitco-kantoor hangen grote planken. Smit: 'Orders voor producten uit het vaste assortiment waarvan we weten dat ze beperkt beschikbaar zijn, gaan vier weken voor de geplande datum de deur uit; andere orders weken eerder.' Plannen is voor Smit bittere noodzaak nu er schaarste is. De familie Smit bestaat al generaties lang uit handelaars pur sang. 'Wij kunnen ver vooruitkijken en inspelen op trends', zegt Smit hierover. Dankzij die vooruitziende blik liet Smitco al ver voor de schaarste vrachten hout en stenen



4 min. leestijd

ACTUEEL

komen om een grote voorraad mee op te bouwen. 'Wij zijn één van de weinige toeleveranciers die alle merken leveren op het gebied van bestrating en tuinhout, vaak direct uit voorraad. Gelukkig hebben we op ons 15.000 m² grote terrein voldoende ruimte', zegt Smit. 'Er zijn geen wachttijden. Tegen hoveniers die bellen om te vragen of er nog iets is, wordt altijd gezegd: Kom maar langs, we hebben alles wat je nodig hebt.' Smit verwacht dat alle producten uit het enorme standaardassortiment tot oktober direct leverbaar zijn.

Levering

Ook de levertijden zijn kort. Smitco kan geen specifieke dagdelen voor levering aangeven vanwege de ligging van het bedrijf in de Randstad. 'Door de onvoorspelbaarheid van het verkeer en de files op de weg verandert de planning vaak meermaals op één dag', verklaart Smit. 'We leggen dit altijd uit, zodat de klanten weten wat ze kunnen verwachten. We adviseren altijd om de benodigde materialen op de dag voor de verwerking te laten bezorgen. Hoveniers hebben het druk. Vaak draaien ze zelf mee in de tuin; 's avonds gaan ze bij klanten langs en doen ze de administratie en planning. Daardoor is het soms lastig om te plannen. Smitco probeert hen daarbij zoveel mogelijk te ondersteunen.' Smitco profileert zich als groothandel en geeft geen adviezen over ontwerp of installatie. Wel willen de mensen van de binnendienst hoveniers zo compleet mogelijk helpen. 'Onze medewerkers weten wat er nodig is om tuinen aan te leggen en te onderhouden. Als ze op een bestellijst zien dat de hovenier wellicht iets is vergeten, bellen ze die op. Dat wordt gewaardeerd. Onze chauffeurs, die al decennialang voor ons wer-

ken, zijn behulpzaam en vertrouwd met onze klanten; ze hebben bijna alle 06-nummers van onze vaste hoveniers en stratenmakers. Zo kan de bestelling altijd op de juiste manier geleverd worden. Dat horen we van onze klanten en daar zijn we blij mee. Sommige chauffeurs hebben zelfs een eigen sleutel van onze poort omdat de leveringen 's ochtends vroeg plaatsvinden. De chauffeurs letten goed op risico's; zo tillen ze geen bigbags over auto's heen. Ze denken altijd met de klant mee tijdens de levering. Onlangs ben ik met een chauffeur mee naar de klanten gereden, uit nieuwsgierigheid, om te zien hoe de levering in zijn werk gaat. Ik zag dat de chauffeurs vakmensen zijn die zelfs in de krapste straten uit de voeten kunnen. Onze gedachte hierbij is: we kunnen een order goed en vriendelijk afhandelen, maar als de chauffeur het verprutst, is dat allemaal voor niets geweest. De chauffeur is het gezicht van ons bedrijf is en speelt dus een belangrijke rol. Die verantwoordelijkheid dragen de chauffeurs met verve, net zoals de rest van ons team, overigens.'

Showtuin en opslag

De klanten zijn niet alleen tevreden over de betrouwbare levering; ook kunnen ze bijna het hele assortiment bekijken in de 5.000 m² grote showtuin. De medewerkers vernieuwen deze elk jaar. In maart dit jaar was de nieuwe showtuin klaar, met veel douglashout in allerlei toepassingen zoals pergola's, en betonschuttingen. Ook alle soorten bestrating zijn te zien, zowel beton als keramisch en natuursteen in alle denkbare kleuren en formaten.

Bij de groothandel is een enorme voorraad aanwezig, onder andere van de merken Excluton,

MBI, RedSun, Kijlstra en Schellevis, en vele soorten natuursteen en keramisch materiaal. Op een apart deel van het terrein zijn voorraadbunkers voor los gestort materiaal. Hier kan de klant meer dan tien soorten los materiaal afhalen of laten afhalen, zoals ophoogzand, brekerszand, siergrind, Ardenner grijs, basalt, icy blue split, gravier d'or en rode granietsplit. 'Het terrein waar onze houtvoorraden staan, is gemoderniseerd met nieuwe voorraadstellingen, die zijn voorzien van schuine schaduwkappen, zodat het hout niet vergrijsst. Die staan helemaal vol met het op dit moment zeer schaarse douglashout, zowel de onbehandelde als de zeer populaire zwarte gedompelde versie. Een ander gedeelte van de houtopslag staat vol met alle soorten geïmpregneerd hout en hardhout.' Smitco levert hardhout uit duurzame bosbouw. Voor hout dat de grond of het water in gaat, wordt de houtsoort azobé gebruikt. Bangkirai is geschaafd hardhout dat boven de grond blijft. Dit zijn de beste houtsoorten voor dit gebruik. Smitco doet geen concessies aan de kwaliteit door andere houtsoorten aan te bieden, bijvoorbeeld uit Zuid-Amerika. Als laatste is er nog de houtloods, die volledig is vernieuwd. Hier staan alle soorten tuinschermen, tuinhekken, bloembakken en tuinmeubelen, keurig droog en uit de zon opgesteld. Smit: 'En we hebben kort geleden vier nieuwe heftrucks in gebruik genomen.'

Eén locatie

Alhoewel Smitco ieder jaar groeit, wil het bedrijf niet per se uitbreiden. 'We houden de focus op Westzaan; hier moet het gebeuren', legt Smit uit. 'Van hieruit kunnen we heel Nederland beleveren. Daarvoor moesten we vooral in het begin investeren. Maar hoe meer klanten er bij komen in andere provincies, hoe efficiënter de logistiek wordt. Als we alle handel op één locatie houden, kunnen we precies bijhouden wat er staat. We bestellen altijd volle vrachten uit fabrieken en zagerijen; voor die leveranciers is het ook overzichtelijk als de transporten altijd naar hetzelfde adres gaan.' Smit sluit af: 'We zoeken nog wel een nieuwe opslag voor ons hout, zoals loods. Dan hebben we in Westzaan nog meer opslagcapaciteit voor bestratingmateriaal.'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!