

Door Boer Hommes, een kleinschalige zorgboerderij en kwekerij op het terrein van Directplant, worden leilindes opgebonden



Slimmer planten inkopen? Met één klik geregeld

‘Met een eigen account kunnen hoveniers straks al hun bestellingen doen’

Wie een bestelling plaatst bij Directplant, realiseert zich misschien niet dat er op dat moment een complexe logistieke machine op gang komt. Met zo'n 15.000 artikelen in het assortiment, een netwerk van tachtig kwekerijen en een distributiesysteem met eigen chauffeurs draait het bij deze online tuinplantenwinkel om efficiëntie, duurzaamheid én klantgemak, met steeds meer focus op de hovenier. Tijd voor een kijkje achter de schermen van Directplant.

Auteur: Fleur Dil

Volautomatisch inkopen bij tachtig kwekers

‘Als een klant bij ons bestelt, dan komt er niets uit een magazijn,’ vertelt Edward van Woerden, manager operations bij Directplant. ‘We houden geen voorraden aan. In plaats daarvan wordt de order automatisch doorgestuurd naar de kwekerijen waarmee wij samenwerken. Zo blijven de planten zo vers mogelijk.’

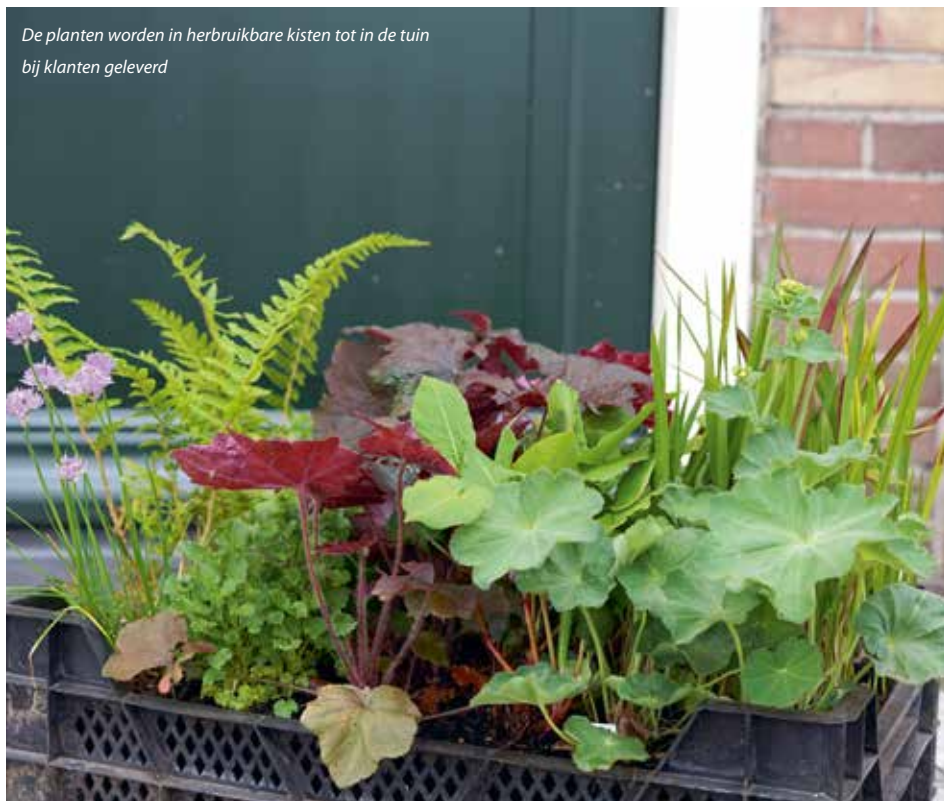
Via een volautomatische nachtplanning worden alle opdrachten 's nachts verzonden naar kwekers door heel Nederland. ‘Dat is een behoorlijk complex systeem,’ legt Van Woerden uit. ‘We werken met zowel generieke als zeer specialistische kwekers. Eén bestelling kan afkomstig zijn van wel tien verschillende leveranciers. Ontbreekt een product bij een kweker, dan zoekt het systeem automatisch naar een alternatief.’ Niet alle producten komen van Nederlandse kwekers; wekelijks arriveren er ook leveringen uit Italië.’

De producten worden compleet met Directplant-referentienummer verzameld en per trailer naar het logistiek centrum van Directplant gebracht. ‘Daar combineren wij de planten per klantorder en zetten we de planten op volgorde van de route.’ Deze orders worden vervolgens verpakkingsvrij in eigen bussen geladen en bezorgd door chauffeurs van Directplant zelf.

Bezorging tot in de tuin

‘Het is een bewuste keuze om niet met pakketdiensten te werken,’ benadrukt Van Woerden. ‘Onze chauffeurs zijn opgeleid, hebben plantenkennis en leveren de planten tot in de tuin. Voor vragen kunnen klanten altijd onze chauffeurs raadplegen. Dat vinden mensen vaak prettig.’ Een ander voordeel: de minimale verpakking. ‘De planten gaan los mee, in herbruikbare kisten. Per klant wordt één etiket gebruikt. Geen plastic labels, geen extra afval. Dat maakt echt verschil’

De planten worden in herbruikbare kisten tot in de tuin bij klanten geleverd



‘Hoveniers waren altijd al klant bij ons, maar nu zetten we bewust stappen om hen beter te bedienen’

De bezorgservice is bovendien snel: bestellingen die op zondagavond binnenkomen, worden doorgaans dezelfde week nog geleverd. ‘Alleen in het hoogseizoen kan het iets langer duren. Klanten kunnen ook altijd een voorkeursdatum aangeven.’

Hoveniers in de hoofdrol

Waar Directplant jarenlang op particulieren gericht was, krijgt de hovenier nu meer aandacht als volwaardige doelgroep. ‘Hoveniers waren altijd al klant bij ons, maar nu zetten we bewust stappen om hen beter te bedienen,’ aldus Van Woerden.

Die aanpak vertaalt zich in een aparte website voor hoveniers, met een eigen prijzenomgeving, grotere besteleenheden en een gepersonaliseerd account. ‘In deze omgeving kunnen grote orders worden geplaatst voor alle denkbare soorten en maten, exclusief btw, met

een aantrekkelijke hovenierskorting,’ zegt Van Woerden. Ook bijzondere maten, zoals grote bomen en bonzaibomen, zijn beschikbaar. Bestellingen worden rechtstreeks bij de klant afgeleverd, zonder prijzen op de pakbon, zodat de eindklant geen prijzen ziet. ‘We hebben al een groot aantal hoveniers als klant die nu al profiteren van deze voordelen. Met de nieuwe hoveniersomgeving wordt dat nog eenvoudiger,’ aldus Van Woerden. ‘Hoveniers hoeven straks alleen een account aan te maken.’ De verwachting is dat de nieuwe omgeving eind dit jaar beschikbaar is.

Duurzaam denken én doen

Directplant werkt toe naar een zo biologisch mogelijk assortiment en is SKAL-gecertificeerd. ‘Nog niet alle producten zijn gecertificeerd, maar we kiezen onze kwekers wel op duurzaamheid,’ aldus Van Woerden. ‘Waar mogelijk nemen we biologische teelt op in ons aanbod.

‘We zien onszelf echt als kennisbedrijf’

Ook voeren we biologische meststoffen en bodemverbeteraars van DCM die onder hoveniers populair zijn. Bij ons gaat geen bus de deur uit zonder Vivimus.’

Omdat alle planten van Directplant buiten gekweekt zijn, kunnen ze tegen een stootje bij vorst. ‘We hebben niet alleen scherpe prijzen, maar ook sterke planten. In het vroege voorjaar zijn ze misschien wat kleiner dan kasplanten van tuincentra, maar dat is juist natuurlijk.’ De verduurzaming zit ook in de werkwijze. ‘Onze bussen rijden volledig CO₂-gecompenseerd via gecertificeerde projecten,’ zegt Van Woerden. ‘We planten bomen in samenwerking met Trees for All en daarnaast zetten we in op inheemse planten, zonnepanelen en pompen we water uit de sloot. We werken ook met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en hebben op het terrein nu zelfs een zorgboerderij met dieren.’

Kennis delen als kernwaarde

Naast leveren wil Directplant ook informeren. De website bevat uitgebreide plantinformatie, verzorgingstips en advies voor toepassing in de tuin. ‘We zien onszelf echt als kennisbedrijf,’ zegt van Woerden. ‘Of je nu hovenier bent of particulier, je moet bij ons altijd de juiste informatie kunnen vinden.’ Van Woerden vult aan: ‘Een sterke tuin begint bij kennis. We leveren niet alleen planten, maar helpen mensen ook om ze goed te onderhouden.’

Directplant blijft ondertussen doorgroeien. Sinds kort levert het bedrijf ook in Duitsland, naast België. ‘Dat is een nieuwe ontwikkeling waar we erg enthousiast over zijn. Met de nieuwe hoveniersomgeving in aantocht verwachten we nog meer hoveniers te bereiken. We zijn erg benieuwd naar wat dat ons gaat brengen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!