



Directplant maakt bestellen kinderspel voor hoveniers

Zo shop je met één klik een heel tuinproject bij elkaar

Online plantverkoop groeit snel, ook in de professionele groensector. Hoveniers ontdekken dat het bestellen van beplanting via internet niet alleen tijd bespaart, maar ook nieuwe mogelijkheden biedt voor het realiseren van complete projecten. Drie hoveniers delen hun ervaringen met groothandel Directplanten. Dit bedrijf laat zien hoe praktisch en betrouwbaar de online handel van planten kan zijn.

Auteur: Fleur Dil

Tijdsbesparing

Voor veel hoveniers is het bestellen van online beplanting een uitkomst. 'Directplant zoekt echt mee en doet er alles aan om het goed te regelen', vertelt Maarten Vermeulen van het Belgische bedrijf Tuinonderhoud Vermeulen. Voor hem is het gemak van online bestellen een belangrijk voordeel: 'We hoeven niet meer naar vier verschillende kwekers om onze plantenlijst compleet te krijgen. Alles is aanwezig bij Directplant; daar kan een lokale kwekerij gewoon niet tegenop.'

Ook Stefan Moree van hoveniersbedrijf Moree Piershil ziet voordelen: 'Vooral de bezorging vind ik een groot pluspunt. Bestellingen worden gratis geleverd en alles wat op de site staat, kan geleverd worden.' Wel merkt hij een verschil met traditionele leveranciers: 'Het contact is wat lastiger; het blijft een webshop. Je kunt niet even bellen voor advies, maar je weet wel dat ze je bestelling correct verwerken. Directplant is online voor zover ik weet de

enige in zijn soort van deze omvang met zo'n breed assortiment.'

Ook Martijn Rietveld van Rietveld Tuinaanleg & Onderhoud benadrukt het gemak: 'Planten kopen bij een fysieke leverancier is tijdrovend. Via Directplant komt de bezorger alles gewoon brengen, op de door ons gekozen datum. Dat scheelt veel ritten en maakt ons werk efficiënter.' Ook is hij tevreden over de kwaliteit: 'De planten zijn goed en betrouwbaar.'

Eén klik, veel keuze

Voor alle drie heeft het brede assortiment een grote aantrekkingskracht. Vermeulen: 'Zeker de vaste planten hebben een betere kwaliteit dan bij onze lokale kweker. En als je een speciale plant zoekt die moeilijk te verkrijgen is, helpt Directplant om die op te sporen.' Moree gebruikt Directplant vooral voor kleine partijtjes of als hij snel een overzicht van prijzen wil. 'Het is fijn dat zelfs kleine bestellingen gratis geleverd worden. Dat maakt het bestellen laagdrempelig.'

Maarten Vermeulen: 'We hoeven niet meer naar vier verschillende kwekers om onze plantenlijst compleet te krijgen.'



Martijn Rietveld: 'Planten kopen bij een fysieke leverancier is tijdrovend.'

‘Directplant is online voor zover ik weet de enige in zijn soort van deze omvang met zo’n breed assortiment’

Rietveld ziet wel verschil met de traditionele markt: 'Natuurlijk kun je in een fysieke winkel zelf de mooiste planten uitzoeken. Bij een online platform krijg je wat er beschikbaar is. Maar de kwaliteit van de planten is goed en Directplant is betrouwbaar. Samen met het ruime assortiment en de flexibele bezorgtijden zorgt dit ervoor dat Directplant een heel interessante partij is.'

Vanwege die ruime keuze werkt Vermeulen eigenlijk niet meer anders: 'Vroeger moest je overal langs om alles te regelen; nu kan ik in één keer mijn hele project bestellen. Dat gaat gewoon veel efficiënter.' Moree ziet dit anders: 'Het blijft een aanvulling op de offline handelskwekerij', vindt hij. 'Het kan het

persoonlijke contact niet volledig vervangen wat mij betreft, maar het is een praktische manier om snel aan planten te komen.'

Service en flexibiliteit

Directplant onderscheidt zich volgens de hoveniers ook door de service en flexibiliteit. Vermeulen: 'We hebben eens een haag besteld, die kleiner bleek dan afgesproken. Binnen een week stond de compensatie op de rekening, zonder gedoe. Dat is echt topservice.' Hij roemt ook de Nederlandse mentaliteit. 'Met Nederlanders kun je veel leuker en makkelijker zaken doen dan met Belgen, vind ik. Ze spelen veel korter op de bal en lossen problemen sneller op dan hier in België.' Rietveld ervaart dezelfde service: 'Het komt weinig voor, maar als er eens iets ontbreekt of niet helemaal klopt, wordt dit altijd netjes opgelost met nalevering of een credit. Dat vertrouwen is belangrijk.' De hoveniers zijn ook te spreken over de online omgeving. Vermeulen waardeert vooral het onderscheid tussen hoveniers en eindklanten: 'Daardoor kan ik de site doorsturen naar mijn klanten zonder dat ze onze inkoopprijs zien. Dat werkt heel prettig.' Rietveld en Moree sluiten zich daarbij aan: 'De website is overzichtelijk en maakt bestellen eenvoudig.' Moree: 'Als hovenier krijg je bovendien een account met korting.'

Toekomst van online plantenverkoop

Zal de rol van online plantenverkoop groeien? Vermeulen denkt van wel: 'De markt groeit zeker, vooral door het gemak en het brede assortiment. Zeker bij projecten waarvoor je veel verschillende soorten nodig hebt, is online bestellen ideaal.' Moree kijkt daar anders tegenaan: 'Ik verwacht geen grote groei in online aankopen, eerlijk gezegd. Wij zien dit meer als een waardevolle aanvulling op de offline handelskwekerij.' Dat is een lastige vraag, zegt Rietveld tot besluit: 'Ik heb daar niet echt zicht op, maar online wordt overal steeds belangrijker, dus ik neem aan ook in onze sector.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!