



Verkoopbeurzen stimuleren verkoop Eigen activiteit helpt verkoop gigantisch

Tijdens Plantarium houden FloraHolland Boskoop en Groen-Direkt ieder hun herfstbeurs. Wat gebeurt er eigenlijk op de terreinen naast Plantarium tijdens en vooral buiten Plantarium? En wat levert het de kweker op?

Auteur: Jaap Smit

We ontzorgen, zegt Frans van Dijk, vestigingsmanager van FloraHolland Boskoop. "Dat geldt voor de kweker en voor de afnemer. We zijn een cash-&-carry met een breed en diep assortiment tuinplanten, in het seizoen aangevuld met eenjarigen en kuipplanten. Tuincentra, de professionele groenvoorziening en handelaren kopen hun handel op het Boskoopse ITC-terrein in Hazerswoude. En 20% van de handel is nog steeds bakkie-bakkie of plantje-plantje: de vakterm voor de kopers die geen hele deen of een laag van een soort kopen, maar nog kleinere aantallen. Dat is een heel sterk punt van ons, die fijnmazigheid en dat grote sortiment dat men hier kan kopen. De koopkracht en onze etalagefunctie zijn ook belangrijk. De etalagefunctie is de laatste tijd uitgebreid met de quickshop. De ruimte na de ingang van onze winkel is ingevuld met seizoensartikelen van verschillende leveranciers.

Sinds de introductie van de webshop in 2010 zien we dat het fysieke bezoek afneemt, maar dat we online groeien: op het moment maken de online bestellingen al 47% van het totaal uit. Op de webshop staan alle planten die we hier in onze professionele supermarkt hebben staan.

Alles wat binnenkomt via de logistieke hal wordt daar meteen op de foto gezet en op de site geplaatst. Het betekent dat van iedere plant een foto beschikbaar is.

Via de website ligt er ook een koppeling met de voorraad bij de kweker thuis. Die is voor klanten/inkopers nog niet te zien, maar bij aanvragen die wij binnenkrijgen voor ons wel meteen zichtbaar. Ook grote bestellingen kunnen we dus altijd handelen. Toch zijn we vooral gericht op de daghandel. Actiematige verkoop is niet helemaal ons ding: dat kan prima via de kwekers zelf verlopen. En natuurlijk mogen ze dat ook."

FloraHolland: basis van 100 kwekers

De basis van de planten die worden aangeboden, wordt geleverd door ongeveer 100 kwekers, vooral uit de omgeving van Boskoop, maar ook ver daarbuiten. De kwekers hebben allemaal een box: vaak niet meer dan een aantal vierkante meters (minimaal 12), waarin ze hun planten kunnen neerzetten. Kunnen, want FloraHolland kan dat neerzetten ook verzorgen. De aanvoerder blijft wel steeds verantwoordelijk voor de presentatie. "We zien dat iemand die daar veel aandacht aan besteedt, bijvoorbeeld door eens

in de twee dagen zijn planten te verzorgen en te presenteren, veel meer verkoopt. Iedere maandag hebben we bovendien een kwaliteitscontrole. Behalve de kwaliteit van de planten en de presentatie ervan, beoordelen we ook of de voorraad in de box nog klopt, zodat we nooit nee hoeven te verkopen. FloraHolland geeft water en zorgt binnenkort wellicht ook voor een basisbesteding." Bij grote presentaties kan de verkoop oplopen tot € 200.000 per jaar. Gemiddeld ligt de verkoop tussen € 30.000 en € 40.000 per jaar per kweker. Iedere aanvoerder kan thuis op ieder moment zien hoe de verkoop loopt. Als de voorraad bijna op is, kan hij direct aanvullen. Voor de service vraagt FloraHolland een provisie. Die ligt op 11% (bovenop de boxhuur). Wanneer iemand een hele deen afneemt daalt de provisie naar 9%, maar wanneer een laag van baasje wisselt, betaalt men 14,5%.

Ontzorgen

Het fijnmazige logistieke proces levert voor een kweker gemak op. Van Dijk: "Laatst was ik bij een kweker die tijdens ons gesprek een hovenier moest helpen aan drie planten. Hij had zijn klant beter naar ons kunnen sturen, waar dezelfde planten stonden. Want als je regelmatig voor drie



plantjes van je werk af bent, kost dat meer dan je denkt. En dat denk ik ook van de pick-ups die ik nog steeds door Boskoop zie rijden met twee kistjes planten. Wij kunnen dat beter en uiteindelijk goedkoper.”

Groen-Direkt: breder aanbod van meer kwekers
Ook Groen-Direkt is tijdens Plantarium te vinden op het ITC-terrein. De verkooporganisatie neemt tijdelijk haar intrek op het terrein van Baas Plantenservice, ook aan de Denemarkenlaan. Op de Najaarsbeurs staan circa 100 kwekers met een eigen stand. Daarnaast worden ongeveer 5000 monsterpartijen getoond van totaal 500 kwekerijen.

GroenDirekt is door het jaar heen vooral sterk in verkoopbeurzen, die 30 keer per jaar op dinsdag worden gehouden. Deze beurzen bestaan uit twee delen. Het ene deel bestaat uit een presentatie actueel tuinplantenaanbod van zo'n 600 kwekers. Aan de hand van monsterpartijen kan de handel bestellingen plaatsen, die binnen enkele werkdagen worden uitgeleverd. Op het Product Promotie Plein (PPP), dat ook een vast onderdeel is van de dinsdagse beurzen, hebben kwekers een kleine stand waar ze hun producten tonen. Dit kunnen losse producten zijn, zoals op de monsterbeurs, maar ook complete verkooppresentaties. Door de aanwezigheid van de kweker hebben bezoekers de mogelijkheid afspraken te maken over specifieke wensen. Bijvoorbeeld over prijs, potmaat, private label, verpakking. Kwekers presenteren hun producten daar tot 14.00 uur 's middags.

Het aanbod is met 3.500 producten breder dan bij FloraHolland, en net als die organisatie draagt Groen-Direkt ook zorg voor de administratieve, logistieke en financiële afhandeling van iedere order. De minimale order bestaat bij Groen-Direkt uit één laag van een deen.

Kwekers met nicheproducten welkom

Het meest actuele beursassortiment is te raadplegen en te bestellen via de webshop. De webshop is verantwoordelijk voor circa 20% van de totale omzet van Groen-Direkt. De boomkwekers die deelnemen aan Groen-Direkt komen vooral uit Boskoop en omgeving. Het complete producten-aanbod uit de Boskoopse regio en de aanlever-tijden spelen daarbij een rol: de kwekers moeten de bestelde planten snel in Boskoop kunnen leveren. Toch heeft Groen-Direkt ook enkele kwekers die vanuit België en Duitsland leveren. Groen-Direkt biedt een compleet pakket tuinplanten. Voor de meeste productgroepen is momenteel geen ruimte voor nieuwe kwekers. Voor bepaalde seizoensproducten is wel ruimte. Groen-Direkt is daarvoor op zoek naar leuke, nieuwe producten. Als voorbeeld noemt directeur Gert Koert pindaplantjes, Aloë vera en pompoenen: "Het verrast ons de laatste jaren hoe goed dit soort aanverwante producten verkopen." Kwekers met nicheproducten of kwekers die slechts een zeer kort seizoen hebben, realiseren soms maar enkele duizenden euro's omzet via Groen-Direkt. Grote kwekers met een compleet, jaarrond productenpakket halen via Groen-Direkt in enkele gevallen meer dan een half miljoen euro omzet. De provisie ligt op hetzelfde niveau als bij FloraHolland.

Kwekers melden voorafgaand aan de beurs welke partijen zij hebben, in welke aantallen en tegen welke prijs ze verkocht kunnen worden. Bij aanlevering van de monsterpartij wordt de partij gekeurd en gefotografeerd. De producten worden vervolgens zowel op de beurs als op de webshop geplaatst.

Binnenkort gaat Groen-Direkt zelf bouwen achter Baas Plantenservice op het ITC-terrein. In het voorjaar van 2012 verruult Groen-Direkt de plek aan de Middelburgseweg in Boskoop voor een eigen locatie.



Frans van Dijk.

Tijdens Plantarium vertrekken de pendelbusjes vanaf de ingang van Plantarium naar Groen-Direkt (naar Baas Plantenservice). FloraHolland Boskoop is via een doorgang vanuit Plantarium te bereiken. Beide afzetorganisaties zijn open op woensdag 24 en donderdag 25 augustus van 07.30 tot 18.00 uur en op vrijdag 26 augustus van 07.30 tot 14.00 uur. Zaterdag gesloten. Plantpromenade is de Zundertse tegenhanger van Groen-Direkt en FloraHolland Boskoop. Op Plantarium is deze verkoopcombinatie van vier boomkwekerijen te vinden op standnummer 275. www.plantpromenade.nl.