

John Boot: 'Vragen die we hier krijgen, gebruiken we voor onze website'



Groothandel C.S. Weijers heeft twee verkooppunten van bloembollen in Keukenhof. Directeur John Boot merkt de meerwaarde van deze activiteit duidelijk. "Als de vraag op deze verkooppunten verandert, dan kunnen we onze webshop daarop aanpassen. Daarnaast kunnen we de consument direct informeren over het gebruik van bloembollen."

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas

Bloemententoonstelling Keukenhof en groothandel C.S. Weijers hebben al heel lang een goede relatie met elkaar. Vrijwel vanaf het begin is het Hillegomse bedrijf inzender in het park. Decennialang werden er amaryllissen verkocht bij het Julianapaviljoen. De afgelopen jaren zijn er twee verkooppunten van bloembollen bijgekomen. Op beide locaties is het Queen Flowerbulbs dat de bezoekers informeert over de bloembollen die kunnen worden besteld. Queen Flowerbulbs is het onderdeel van C.S. Weijers dat zich richt op de verkoop aan de consument.

Directeur John Boot van C.S. Weijers beseft dat het wennen was om deze activiteit erbij te gaan doen. "We doen dit voornamelijk met onze eigen medewerkers. De een vindt dit leuker dan de ander. Inmiddels hebben we een vaste groep die acht weken lang hier aanwezig is." Ook de inrichting van het verkooppunt vroeg om goed nadenken. "Aanvankelijk wilden we een strakke uitstraling zonder veel product. Dat werkt niet. Je moet gewoon laten zien wat je hebt. Dat doen we niet alleen in de tuin rondom de huisjes, maar ook met bloeiende bollen voor de huisjes. Dat trekt mensen."

Weijers kiest op Keukenhof voor kwaliteit en daarbij passende prijzen. Een bewuste keuze, aldus Boot. "Wij hebben als bedrijf op dat punt een naam hoog te houden en dat geldt ook voor Queen Flowerbulbs. We gaan niet voor het snelle geld. Dat zien we terug in de herhalingsaankopen. Of het nu gaat om voorjaarsbloeiërs die mensen hier bestellen en in het najaar toegestuurd krijgen, of de grote collectie amaryllissen die we hier verkopen, mensen bestellen opnieuw via de webshop of komen terug naar Keukenhof om opnieuw iets te kopen. Die keuze voor kwaliteit past overigens ook prima in de filosofie van Keukenhof."

INFORMEREN

De verkooppunten bieden meer dan de handel in bloembollen. Arjan Veenfliet van Queen Flowerbulbs: "Hier kunnen we consumenten uitleggen wat ze wel en niet met bloembollen kunnen doen. We vragen altijd uit welk land mensen komen, om zo te bepalen of het zinvol is om bollen te bestellen. Als er geen betrouwbaar distributienetwerk is, dan leveren we niet. Soms is het klimaat niet geschikt voor bloembollen. Daarnaast hebben consumenten altijd vragen over de producten en die kunnen wij hier direct beantwoorden. Als je hier staat, moet je dus echt wel wat weten over bloembollen. Door de aandacht die ze hier krijgen, voelen ze zich speciaal. Voor de medewerkers van ons bedrijf is het ook heel leerzaam om te ervaren welke vragen de consumenten hebben."

SCHAKELEN

Dat directe contact met consumenten levert nog meer op, aldus Boot. "Hier merken we waar de belangstelling ligt en hoe die verandert. Zo bieden we een mix van parkiettulpen aan. De eerste jaren een groot succes, maar nu is dat minder. Bij de amaryllissen zien we dat ook. De interesse in kleuren varieert. Die informatie kunnen we gebruiken voor onze website. Ook de vragen die we hier krijgen, gebruiken we voor onze website. Uiteindelijk gaat het er om, dat mensen bloembollen kopen en dat ook blijven doen. Of dat nu bij ons is of bij een collega, het is mooi als ze terugkomen." ♦