



# ‘Wij zijn geen museum’

## Jos Konijn, Veluweplant: Bepaalde productgroepen zoals haagplanten zijn niet aan te slepen’

Soms staan er weleens planten op het bijna 10 hectare grote cash-and-carry-terrein waar Jos Konijn van Veluweplant in Lunteren bijna met een bezwaard hart afscheid van moet nemen. ‘Dan moet ik mezelf even voorhouden: wij zijn geen museum en ik kan niet alles in mijn eigen tuin planten.’

Auteur: Hein van Iersel

Jos Konijn: ‘Vorige week nog: twee klanten die bijna onenigheid kregen over een zware meerstemmige kurkeik, een *Quercus suber*. Deze boom, met een prijskaartje van 5000 euro plus, was al verkocht. Een andere hovenier, die met zijn klant op bezoek was, wilde hem ook hebben, maar had het ‘verkocht’-labeltje niet gezien. Gelukkig konden we nog een aantal kurkeiken uit Italië regelen, dus nu is de tweede klant ook geholpen.’

Dit verhaal geeft *in a nutshell* aan hoe het op dit moment bij Veluweplant gaat: als een speer. Jos Konijn: ‘Bepaalde productgroepen zoals haagplanten zijn niet aan te slepen. Normaal willen we zo tegen het eind van het jaar, als er

### Veluweplant

Veluweplant is een van de grotere Nederlandse cash-and-carry's. Het bedrijf is gevestigd in Lunteren op een terrein van 10 hectare. De directie van het bedrijf wordt gevoerd door oprichter Leen Konijn, zijn zoon Jos Konijn en Arjen Timmers als derde vennoot.



meer kans op vorst is, niks meer uit Italië halen. Daar maken we nu een uitzondering voor. Gewoonlijk proberen we alle Italiaanse planten voor half november in huis te hebben en laten we pas half februari weer nieuwe ladingen komen, als de kans op strenge vorst achter ons ligt.

Konijn snapt met het oog op het bovenstaande dan ook niet dat andere boomkwekers steun hebben aangevraagd via de NOW-regeling.

Deze boomkwekers zouden zich moeten schamen, zo luidt de opvatting van een van de drie directeuren van Veluweplant. Naar zijn mening was de markt het afgelopen jaar zo goed, dat aanspraak op de NOW-regeling niet nodig was.

#### Cash-and-carry en boomkweker

Veluweplant is eerst en vooral een cash-and-carry, en daarmee een aanspreekpunt voor hoveniers in een grote cirkel van ongeveer 100 kilometer rondom Lunteren. Een klein deel van





**‘Het gaat allemaal veel makkelijker als je het vertrouwen van de klant hebt’**

het bedrijfsterrein wordt ook nog gebruikt als kwekerij. Zo wordt een klein sortiment gestokte rozen opgekweekt, en wat cornussen en hortensia's. Alles staat echter in het teken van de cash-and-carry; daar ligt de meerwaarde van het bedrijf. Een uitzondering wordt misschien gevormd door de vijfliterse decopotten met grote hortensia's die ieder jaar worden opgekweekt voor retailers.

#### Harde grens

Konijn: 'Wij handhaven ook heel strikt dat wij een cash-and-carry zijn. Particuliere klanten zijn hier niet welkom; wij doen alleen zaken met hoveniers. Die mogen natuurlijk wel hun klanten meenemen. Graag zelfs. Maar we willen niet dat een klant van een hovenier hier alleen zijn planten komt uitzoeken, ook niet als de hovenier in kwestie dat nadrukkelijk vraagt. Volgens mij hoort het bij jouw werk als hovenier om je klant te adviseren en te begeleiden. Dat moet je niet aan ons overlaten, naast het feit dat wij daar helemaal geen tijd voor hebben.' 'Het idee van een cash-and-carry is dat een hovenier zelfstandig zijn bus vollaadt en bij vertrek meldt waarvoor we een rekening mogen sturen. In principe gaat het daarbij om vertrouwen, en de meeste hoveniers zijn gelukkig ook te vertrouwen. Maar niet altijd, natuurlijk. Een tijdje geleden hadden we een hovenier die niet wat te veel planten in zijn bus had geladen.

Inmiddels zijn we bezig met de aanleg van een uitgebreid camerasysteem, waarmee we 24 uur per dag het complete terrein in de gaten kunnen houden.'

Als je rondloopt op het terrein van Veluweplant, is goed te begrijpen wat Konijn bedoelt met de opmerking 'Wij zijn geen museum'. Persoonlijk word ik ook wat hebbertig van dat mooie sortiment.

Veel hoveniers kiezen ervoor om planten uit te zoeken op het terrein. Anderen vinden het juist weer handig om de bestellingen vooraf door te geven zodat medewerkers van Veluweplant deze klaar kunnen zetten. Als laatste worden er ook veel steeds meer bestellingen op locatie bezorgd.

#### Offertes

Er zijn twee verschillende soorten cash-and-carry. De eerste is gebaseerd op het sortiment van een aantal aanvoorders. Volgens Konijn is dat minder handig voor een hovenier, omdat die verschillende aanvoorders vaak een overlappend sortiment hebben en je de planten daarvoor nooit alfabetisch kunt presenteren, zoals Veluweplant doet. Veluweplant werkt op een andere manier. Het zorgt voor een groot sortiment planten die hoveniers kunnen gebruiken, variërend van vaste planten in een P9-pot tot grote bomen die per stuk wel een paar duizend

euro kosten.

Konijn: 'Nieuwe klanten en klanten die een groot project hebben aangenomen, willen vooraf vaak een offerte. Maar bij klanten die een paar keer bij ons zijn geweest, wordt vaak ter plekke beslist wat er in de tuin van hun klant wordt gezet; ze merken aan de kassa wel wat de kosten zijn. Het gaat allemaal veel makkelijker als je het vertrouwen van de klant hebt. Dat geldt voor ons, maar dat geldt natuurlijk ook voor de hovenier.'

#### Corona

Last van corona heeft Veluweplant dus niet, eerder het tegenovergestelde. Wel heeft het bedrijf op dit moment naast het vaste team van medewerkers een aantal mensen uit de horeca aan het werk. Jos Konijn: 'Die lopen hier nu als ZZP'er en vervangen de Poolse medewerkers die ons normaal door de drukke periode helpen. Dat gaat heel goed en het is mooi dat je op deze manier dorpsgenoten kunt helpen die anders werkeloos thuis zouden zitten.'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!