

A man with dark hair, smiling, wearing a dark green hooded jacket, stands in a lush garden. He is surrounded by various green plants and shrubs. The background is a dense wall of green foliage.

# 'Waar tuincentra stoppen, gaan wij verder'

Boom in Business presenteert een nieuwe terugkerende rubriek, waarin we een ondernemer vragen stellen over zijn bedrijf, afzet en vooral ook zijn toekomstplannen. Deze week: GreenSales Pieter van der Linden.

Auteur: Dick van Doorn



5 min. leestijd

## 10 VRAGEN AAN

### Wanneer is het bedrijf opgericht en hoe groot is het nu?

'In 1998, op het moment dat ik van school kwam, heb ik meteen de twee hectare grond gekocht die ik nu nog heb. Mijn ouders verkopen auto's, maar auto's zijn geen levend materiaal en ik wilde een eigen bedrijf in de groensector. Ik ben ook meteen begonnen met een groothandel in de vorm van een cash&carry. Het eerste jaar hebben we natuurlijk veel tijd besteed aan de opbouw van het bedrijf. We hebben in de noordelijke provincies en in Duitsland heel veel reclame gemaakt. Ik begon met één personeelslid; nu heb ik zes vaste krachten en vijf parttimers. In 1998 gebruikte ik 1.000 m<sup>2</sup> van de twee hectare, in 2001 ging ik naar 5.000 m<sup>2</sup> en vanaf 2004 benutten we de volle 20.000 m<sup>2</sup>. In 2005 heb ik de eerste op- en overslaghal van 200 m<sup>2</sup> voor beplanting laten bouwen. In 2008 kwam daar een hal van 800 m<sup>2</sup> bij.'

### 'Voor de oudere generatie heeft nog de echte groenbeleving'

### Wat is je bedrijfsfilosofie?

'Mijn bedrijfsfilosofie is dat ik hoveniers en groenvoorzieners van A tot Z wil kunnen belevaren met beplanting van hoogwaardige kwaliteit tegen concurrerende prijzen. Verder wil ik ook exclusiviteit bieden. Ik wil de hovenier en groenvoorziener die klant bij mij is zo veel mogelijk ontzorgen. We

**Naam:** Pieter van der Linden

**Bedrijf:** GreenSales Pieter van der Linden uit Noordscheschut

**Leeftijd en opleiding:** 38 jaar; eerst de las in Meppel, daarna de middelbare tuinbouwschool in Frederiksoord, richting boomteelt.

zetten een plant, sierheester of boom nog net niet voor onze klanten in de grond, maar verder willen we alles voor ze doen. Een ander onderdeel van onze bedrijfsfilosofie is de garantie dat de klant binnen 24 uur een offerte heeft en dat we binnen vijf werkdagen alles compleet uitleveren. Supersnelle service tegen een goede, concurrerende prijs.'

### Wat is het belangrijkste assortiment?

'Wij willen bijzondere sierheesters en bomen kunnen leveren naast ons standaard-productassortiment. Dus grotere solitairen, zoals een buxusbol van 1,5 meter doorsnee, een rododendron van 1,5 meter of 2 meter hoog of een *Quercus ilex* van 5 of 6 meter hoog. Waar tuincentra stoppen, gaan wij verder. Daarnaast verkopen wij onder meer meststoffen, boompalen, graszoden en bloembollen.'

### Hoe heb je de inkoop geregeld?

'Ik heb vijftig kwekerijen die hun handel klaarzetten in boxen op het terrein. Daarbij gaat het om alles wat groen is voor de buitenruimte. De kwekers houden zelf de cash&carry bij en zetten alles zelf klaar, dus dat scheelt veel arbeid. In Boskoop en Zundert hebben we verzamelpunten waar alle beplanting binnenkomt. Vervolgens komt het met vaste transporten twee keer per week aan, hier op ons terrein in Noordscheschut. Onze planten kopen we rechtstreeks in op de bloemenveiling in Aalsmeer. Vandaaruit sturen we alle planten door naar de grote klanten in Nederland. Verder kopen we ook planten en bomen rechtstreeks aan in Italië en Noord-Duitsland.'

### Hoe heb je de verkoop geregeld?

'Wij zijn continu op zoek naar nieuwe afzetmogelijkheden. Wij mogen elk jaar nog groeien. Dat komt doordat we elk jaar een breder assortiment voeren. Verder zijn we sinds 2011 actief in Duitsland. Ik heb zelfs een fulltime vertegenwoordiger in dienst, die in Duitsland voortdurend op zoek is naar nieuwe afzetmarkten. Verder werken we met drie medewerkers op kantoor, die continu met klantcontacten bezig zijn. Tevens heb ik een speciale exportmedewerker, met wie ik samen de export regel. In 2011 heb ik een speciale inkooporganisatie opgezet voor hoveniers en groenvoorzieners, zie [www.inkoopgilde.nl](http://www.inkoopgilde.nl). Daardoor heb ik sindsdien flink meer omzet.'

### Wie zijn je klanten?

'Zo'n 20 procent van de omzet is export naar het buitenland en zo'n 80 procent zet ik in Nederland zelf af. Deze verhouding tussen export en binnenlandse afzet vind ik prima; de export hoeft niet per se meer te worden. Eigenlijk heb ik nog liever groei rondom onze locaties in Noord-Nederland en Noord-Duitsland. Ik prefereer sowieso een gezonde jaarlijkse groei van zowel de binnenlandse afzet als de export. Mijn klanten zijn hoveniers, groenvoorzieners, kwekerijen, lagere en hogere overheden, collega-groothandels en tuincentra. Wij zullen nooit aan consumenten leveren; dan zou ik mijn eigen klanten beconcurreren.'

### Hoe zie je de toekomst van het bedrijf?

'We hebben vorig jaar nog 300 m<sup>2</sup> aan de op- en overslaghal van 800 m<sup>2</sup> aangebouwd, inclusief een





laaddock voor de vrachtwagens. Ondanks de crisis hebben wij tot nog toe ieder jaar een omzetgroei van 8–10 % gehad. In de winter van 2014 hebben we een nieuwe kas gebouwd om de beplanting meer visueel te kunnen promoten. Sinds 2014 hebben we een volledig geautomatiseerde berekening door middel van een klimaatcomputer. Ik wil niet groter worden in oppervlakte of in fulltime fte's, maar wel wat mijn marktaandeel c.q. afzetgebied betreft. Verder wil ik de handel die binnenkomt sneller bij de klant hebben. De omloopsnelheid moet hoger worden. Kortom, we zijn continu aan het automatiseren, zodat we meer kunnen doen met hetzelfde aantal medewerkers.'

### **Belangrijkste uitdaging voor de nabije toekomst?**

'Een van mijn belangrijkste doelen voor de toekomst is meer export. Ik heb een plan voor hoe ik dat wil bereiken, maar vaak bereik ik mijn doelen al binnen de termijn die ik voor ogen had. Mijn belangrijkste doel op korte termijn is om mijn bedrijf efficiënter te maken, vooral het logistieke deel. Ik wil alles verfijnen, met als reden tijdwinst. Tijd is duur. Ook in de verzendhal wil ik met hetzelfde aantal personeelsleden meer werk verzetten en meer omzet draaien, de komende jaren. Om dit te bereiken, investeer ik de komende tijd alleen in vergaande automatisering. Zo wil ik in de verzendhal zo veel mogelijk met scanners gaan werken via TSD Automatisering. Verder hebben we inmiddels



een webshop, waar leveranciers en klanten zelf kunnen inloggen. Zo kunnen ze alles nakijken, bijvoorbeeld facturen, en hun eigen (klant)gegevens aanpassen.'

### **Wat wordt de grootste uitdaging voor onze sector de komende jaren?**

'De grootste uitdaging voor onze sector, de komende jaren, is voldoende gekwalificeerd personeel zien te vinden. En mensen die nog liefde voor het vak hebben. Ik zie om me heen dat het voor onze sector steeds moeilijker wordt om geschikt personeel te vinden. Een andere uitdaging wordt het voorkomen van een enorme verschralling in het assortiment. Steeds meer mensen kiezen voor een eenvoudige, moderne tuin met veel dezelfde soorten. Vooral de oudere generatie heeft nog de echte groenbeleving; bij de jongere generatie zie je dat verschalen. Nog een uitdaging wordt het peil houden van de plantenkennis. Je ziet dat dat steeds minder wordt.'

### **Wat doe je als je niet aan het werk bent?**

'Mijn werk is grotendeels mijn hobby. Ik ben gek op de natuur, op groen en bloemen. Zoals nu, die herfstkleuren buiten, daar kan ik echt van genieten. Daarnaast besteed ik veel aandacht en tijd aan mijn gezin. Zondag is echt een familiedag; dan gaan we bijvoorbeeld met z'n allen wandelen of we gaan er met het gezin opuit.'

### **Wat is een onderdeel van het ondernemerschap dat je soms lastig vindt?**

'Er zijn niet zo veel dingen die ik lastig vind aan het ondernemerschap, behalve de boekhouding dan. Dat moest ik in het begin uiteraard zelf doen en dat was niet een van mijn favoriete werkzaamheden. Gelukkig heb ik nu een medewerker die de hele boekhouding voor mij regelt.'



**Be social**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5556](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5556)