

‘NEE GAAT ER BIJ ONS NIET IN’

Als jongetjes van twaalf zaten ze naast elkaar in de klas.

Nu vormen Jochem Nieuwesteeg (36) en Philip van de Eijk (37) een hecht duo bij Plant Collect, de snelgroeiende groentotaalleverancier uit Boskoop. ‘We hebben keihard moeten vechten om hier te komen. De laatste drie jaar is het hard gegaan.’

TEKST ILSE BROERS

De klik was er al in de schoolbanken?

Jochem: ‘Die was er meteen. Vanaf de eerste klas zaten we naast elkaar. We hebben samen de lagere landbouwschool in Boskoop gedaan en kozen voor de handelskant. Daarna is Philip verder gaan leren en ik ben gaan werken; ik ben niet zo’n studiebol. Onze beide ouders zijn kwekers, van huis uit hebben we die ondernemersgeest meegekregen.’

Jong begonnen met een eigen bedrijf?

Jochem: ‘Afgelopen zomer vierden we ons 12,5-jarig bestaan. Ik wilde altijd al een eigen bedrijf. Ik werkte als inkoper tuinplanten bij een grote exporteur, toen ik Philip weer tegenkwam, die bij een bemiddelingsbureau werkte. Hij was direct

enthousiast toen ik hem vroeg. In 2004 hebben we Plant Collect opgericht.’

Philip: ‘We zijn begonnen met tien grotere kwekers uit Boskoop; bij een van de kwekers hadden we een unit van waaruit we werkten. Na twee jaar zijn we zelfstandig doorgegaan. En zijn we langzaam gaan uitbreiden; van 300 m² naar 500 m². Zes jaar geleden hebben we ons huidige pand van ruim 3.000 m² zelf gebouwd.’

Waarom plantenleverancier?

‘We houden van handelen, weten alles wat er speelt in de groene sector, en kennen het product door en door. Het was een heel logische keuze voor ons. We kopen tuinplanten, perkgoed en kamerplanten van kwekers in en buiten Nederland en beleveren die aan tuincentra en groenwinkels in Nederland, België en Duitsland. En zijn gespecialiseerd in concepten voor indoor en outdoor.’

Hoe kwam je als nieuwkomer de branche binnen?

‘Best gedurfd eigenlijk: zonder kloppen naar binnen. Cowboys waren we, toen we begonnen. We huurden zo’n knalgeel busje, dat zag er niet uit, laadden die vol handel en reden naar Brabant en Limburg. Op de parkeerplaats lieten we onze handel zien. Je schaamde je soms kapot als je die deur opendeed; de planten vielen de bus uit, alles schots en scheef. Niet erg professioneel – maar we hadden wel contact gemaakt. Als twee jonge gasten uit Boskoop gingen we zo naar Coppelmans – onze eerste klant –, Schmitz, Daniëls, Leurs. En naar De Boet, Osdorp, Almeerplant en de GroenRijken. En Interflower en Rijnmenants in België.’

En toen ging het van een leien dakje?

‘Niet echt. We waren jong en vernieuwend, maar de tuinbranche is een loyale sector. En ondernemers zijn trouw aan leveranciers met wie ze al jaren zakendoen. Het was best moeilijk om daar tussen te komen. We hebben keihard moeten vechten om hier te komen. Drie jaar geleden hebben we het moeilijk gehad – 2013 was een zwaar jaar. We dachten dat we in dat jaar zouden gaan scoren, maar dat gebeurde niet.’

En daarom begonnen jullie maar met kamerplanten.

‘Met indoor zijn we vorig jaar april begonnen. We wilden een totaalaanbod bieden, jaarrond in beeld zijn bij de klant – en kamerplanten waren ineens hip. Van september tot januari liggen de tuinplanten bijna stil, met kamerplanten overbruggen we deze stillere periode. Het is een andere tak van sport. Met Jeroen van Loon, onze verkoopmanager indoor, afkomstig van Waterdrinker Aalsmeer, haalden we de kennis in huis die we zelf niet hadden. Jeroen weet alles van kamerplanten én zijn specialiteit is concept tafels, dat is fantastisch.’

Hoe is jullie aannamebeleid? Waar letten jullie op?

Philip: ‘We halen nooit een onbekende binnen; het gaat altijd via-via. Boskoop is een klein wereldje. We zijn een beetje een familiebedrijf: Jochems broer en neef werken hier ook. Onze mensen blijven ook. We zijn een hecht team, hebben zeven man vast in dienst, en doen het met elkaar. We staan zelf ook in de hal de karren klaar te maken.’



Jochem: 'Nee gaat er bij ons niet in, ook niet als een klant op vrijdag belt dat ie nog een kar nodig heeft. In het seizoen werken we op piekdagen van 's morgens zeven tot twee uur 's nachts. Gelukkig niet meer dan twee dagen in de week, anders hou je het niet vol. In die piekperiode, van maart tot eind mei, zo'n zestien weken, werken we ook met veel uitzendkrachten.'

Dat is best druk.

'Het is onze favoriete tijd. We leveren nu zo'n 200 karren per week aan tuinplanten. In de topweken doen we 1.000 karren per week. En dan bellen de klanten vier keer per dag. Heerlijk.'

Wat is jullie rolverdeling? En wat is sterk van je partner?

Philip: 'Jochem doet de verkoop, ik de inkoop. Jochem is de commerciële man, hij is van het doorpakken, trapt meer deuren in. Als hij iets in zijn kop heeft, dan gebeurt het ook. Toen we wilden beginnen met kamerplanten werd hier in een week tijd de boel op z'n kop gezet.'

Jochem: 'En Philip is de rem op de juiste momenten, hij heeft geduld, kan zeggen: wacht, gas terug nu, is dat echt de beste aanpak? De rolverdeling is goed, de combinatie samen is top.'



JOCHEM NIEUWSTEEG (LINKS) EN PHILIP VAN DE EIJK

Lang nagedacht over de naam?

'Die wisten we meteen, en daar zijn we nog steeds trots op. Net als op ons logo – lekker flitsend, vinden we. Dat verbeeldt met drie pijlen wat we doen: we brengen groen van tuincentrum naar consument. De naam moest internationaal zijn, vandaar collect; het Engelse woord voor verzamelen, bijeen brengen.'

Waarom herken je een Plant Collect-tafel?

'Strakke tafels, visueel aantrekkelijk, duidelijk in presentatie, en gericht op gemak voor de klant en de winkel – de indeling is zo duidelijk dat elke medewerker de nabestellingen kan doen. Kwaliteit is belangrijker dan prijs bij ons. De tafels ontwerpen we samen met de klant, en regelmatig gaan we langs om te zorgen dat het er weer netjes bij staat. Ontzorgen is belangrijk, het persoonlijke is belangrijk. Daar krijg je omzet voor terug.'

Wat gaat 2017 brengen?

We verwachten groei op inkoop en verkoop; we breiden ons aanbod aan onze Nederlandse klanten flink uit. Met groenaanbod uit België, Sicilië, en Spanje. Dan is er van 7 tot en met 10 februari onze vierdaagse XXL voorjaarsbeurs, waar we onze nieuwe concepttafels en bredere assortiment laten zien. Die wordt supergroot, de grootste tot nu toe. Spectaculair, durf ik wel te zeggen, met een enorme uitbreiding in het tuinplanten-assortiment.'



Dan is er nog de nieuwe samenwerking met de Belgen.

'Ja, met de Floré Groep, de Belgische handelsmaatschappij. Opgetogen zijn we daarover. Het is een hinkstapsprong die we maken; logistiek was een grote zorg, onze verwerkingsruimte was te klein door de snelle groei van onze afdeling Indoor. De Floré Groep wordt onze logistieke partner en verwerkt vanaf januari deze orders vanuit Honselerdijk. Tuinplanten blijven we hier doen; Boskoop is de basis. Klanten krijgen wel hun planten gewoon in een keer geleverd vanuit één vrachtwagen. Ook biedt de samenwerking nieuwe kansen: de Floré Groep gaat onze concepten

en producten aanbieden bij zijn buitenlandse groothandel- en tuincentrumklanten.'

Tevreden?

'2016 was een topjaar. Langzamerhand begint het verhaal te kloppen. En de markt gaat de goede kant op. We zijn een naam aan het worden in de markt. We hebben een sterke webshop, en beleveren alle klanten waarvan we ooit zeiden: daar moeten onze planten komen te staan. Dat is toch maar mooi gelukt: we zijn een speler die ertoe doet.' <<