

‘HET PERSOONLIJKE ERIN HOUDEN, DAT VIND IK BELANGRIJK’

De nieuwe aanbouw is zonder meer indrukwekkend te noemen. Het vooraanzicht van het pand is strak, maar ook toegankelijk. Een beetje zoals hij werkt, zou je kunnen zeggen. Jochem Nieuwesteeg (42), bouwde zijn bedrijf in Boskoop in een kleine twintig jaar op.

tekst en foto's ILSE BROERS

Je hebt flink uitgebreurd. Mooi gedaan zeg. ‘Ja? Wat leuk. We hebben in dezelfde stijl als de bestaande hal uitgebreurd, dat zorgt voor die eenheid. De ruimte is geweldig nu, we zijn van 2.200 m² naar 6.000 m² gegaan. Het licht in de nieuwe kas is helemaal top, voor de planten én de medewerkers. En we hebben nu alles op één plek, voor kamerplanten had ik een

logistieke dienstverlener in het Westland, die heb ik opgezegd. Vorig jaar september zijn we begonnen met bouwen, dit voorjaar was het helemaal klaar. Inclusief bedrijfskantine en drie docks.’

Hoe ziet je week eruit? ‘Op maandag komt 80 procent van de handel voor die week hier bin-

nen: tuinplanten, perkgoed en kamerplanten. Dat wordt op dinsdag gesorteerd en op woensdag geleverd bij onze klanten. Op donderdag komt nog eens 20 procent binnen, dat leveren we op vrijdag uit. Elke dinsdagavond loop ik zelf door de loods en doe extra kwaliteitscontroles; het moet strak de tent uit.’





Je bent een controlefreak. ‘Zeker. Tegelijk hebben mijn mensen heel veel vrijheid. Maar het totaaloverzicht moet ik wel hebben.’

Aan wie lever je? ‘We kopen van kwekers in Nederland, België, Duitsland, Spanje en Italië en beleveren die aan tuincentra en groothandels in Nederland, België, Duitsland en Schotland. En aan twee nieuwe klanten in Oostenrijk en Denemarken, waar we eerst testorders hebben gedraaid. Daar zijn we blij mee in deze onrustige tijd.’

Ja is het onrustig? ‘We zien dat de gemiddelde bestedingen omlaaggaan. De consument staat er wel wat anders in. Komende jaren zou het wel eens spannend kunnen gaan worden. Maar al zou het wat minder worden – dan is het nog altijd goed. Zolang je mee blijft bewegen, is er altijd wat te doen.’

Is dat wat je hebt meegenomen uit de coronacrisis? ‘Voor de hele branche was 2020 en 2021 een groot cadeau, dat gaan we niet meer evenaren. Wij hebben sinds corona een

groei van 45 procent doorgemaakt. In een top-week doen we 2.300 karren.’

Je bent makkelijk in getallen noemen. ‘Ik hou van transparantie. Ik was een van de eersten die duidelijk was over de opbouw van de prijs: dit zijn de kwekersprijzen en daaroverheen komen de handlingskosten. Het verhaal opengooien heeft voor extra omzet gezorgd: omdat ik liet zien waarom het niet loont om zelf bij de kweker te kopen.’

Volgend jaar bestaat Plant Collect twintig jaar. ‘Ja, ongelooflijk. December 2003 ben ik samen met Philip van de Eijk begonnen, als vrienden, als jongens; ik was 23. Jarenlang is Philip mijn compagnon geweest en waren we een hecht duo. December 2019 hebben we afscheid genomen, voorjaar 2020 lag de hele boel plat. Dat was wel effe wat. Toen zijn we nieuwe klanten gaan binnenhalen, en vlak daarop ging het los. Lastig wel om te zien dat zoveel mensen in de ellende zaten en het bij ons zo booming werd.’

Zou je nog verder willen groeien? ‘Groter worden dan dit is geen ambitie van me. Het persoonlijke erin houden; dat vind ik heel belangrijk. Mijn kracht zit ook in de klantrelaties. Langsgaan bij winkels, adviesgeven over concepten en presentaties. Anders krijg je overal hetzelfde aanbod. Collect in de naam staat voor bijeenbrengen, een collectie samenstellen.’

Waar doe jij nieuwe ontdekkingen? ‘Daar loop je vanzelf tegen aan. En je merkt het snel als je iets goeds in handen hebt. Speuren doen we eigenlijk altijd wel, op beurzen, bij kwekers, in het buitenland.’

Zelf organiseren je ook beurzen. ‘Dat doen we al jaren. Een driedaagse voorjaarsbeurs en een tweedaagse najaarsbeurs. Deze huisbeurzen worden hogelijk gewaardeerd door mijn klanten. Geweldig om te doen; alle kwekers met wie we samenwerken staan er, interessant om nieuwe combinaties te kunnen laten zien. Daar hebben we nu helemaal alle ruimte voor. We zijn gespecialiseerd in concepten, ook met actuele thema's als verkoeling en droogte, en



aandacht voor wat kruipt en vliegt in de tuin. Op deze beurzen ben ik misschien nog wel het meeste trots. Die zou je niet moeten missen.'

Hoe selecteer jij je kwekers? 'We kiezen voor kwekers met MPS, een softwaretool om je milieu-impact te verlagen.'

Weer een nieuwe. Wat vind jij van die wirwar aan certificaten? 'Dat zou een stuk duidelijk moeten toch? De consument snapt er geen ene jota van. Eén certificaat, daar moeten we naartoe – en daar gaat het al jaren over. Daar mag nog wel wat gebeuren, dat zou goed zijn voor de hele branche. De grote retailers zouden meer druk kunnen uitoefenen op grote telers.'

Denk ik ook. Welke retailer is een voorbeeld voor jou? 'Bij Ikea snappen ze het, daar word je op elke meter verrast. Dat kan zeker een voorbeeld zijn voor ons. Het verrassende proberen wij ook elke week te doen, met een sterk visueel aanbod. Bij Ikea slagen ze er elke keer weer in om een product aan te bieden waarvan

je denkt: dat móét ik hebben. Een bamboe plankje voor je smartphone bijvoorbeeld, geniaal, mijn twee zoons zijn er verzot op.'

Heb je twee kinderen? 'Drie: Joep, Cas en Jet. Lekker kort, daar houden Inge en ik van. We zijn vijftien jaar samen, zij is mijn grote steun; zonder haar had ik dit niet kunnen doen. We wonen naast het bedrijf.'

Je lanceerde nog een nieuwe webshop. 'Ja klopt, vorig jaar, daar heeft ook veel groei in gezeten. Die is gebruiksvriendelijk en snel, met meer overzicht voor de klant. Daar zitten nu twee man op om het aanbod actueel te houden. Helemaal een goeie combi samen met de bestelapp; daarmee kun je snel scannen met je smartphone, vanaf een meter pakt ie de plant al.'

Je houdt van snelheid. 'Altijd. Maar een feestje op zijn tijd is ook belangrijk. En aandacht voor je mensen. We eten hier samen; ik heb twaalf vaste medewerkers, in het seizoen nog 25 zzp'ers en uitzendkrachten extra. Ze

mogen pakken wat ze willen uit de koelkast. Dat levert ook wat op: mensen die zich gewaardeerd voelen en loyaal zijn.'

Heb je moeite mensen te vinden? 'Zeker niet. Ik zorg ervoor dat mijn mensen graag bij me werken. Ik ben heel blij met mijn team. Zonder hen ben ik nergens, en dat vertel ik ze ook.'

Elke vrijdagmiddag een biertje? 'Vaste prik. Laatst hadden we een mooi barbecuefeestje, met een tent hiervoor en een zanger, Nederlandstalig, helemaal top. Binnen een kwartier had ie iedereen aan de polonaise. Dat filmpje heb ik het hele weekend door gekeken, en op maandagochtend zat iedereen nog met zó'n grijs aan de kantine tafel. Heerlijk dat dat weer kan, toch?'

Het seizoen is voorbij. En nu? 'Van februari tot eind juni draaien we 60 procent van de omzet, daar zit de piek in tuinplanten en perkgoed. Het voorjaarsseizoen zit erop, en nu gaan we verder met kamerplanten en tuinplanten, en ons voorbereiden op de najaarsbeurs. Zin in.' 