

Groot in groen

Waterdrinker is een groothandel in kamer- en tuinplanten; opgericht door Jaap Waterdrinker in 1972, met als werkterrein Aalsmeer. Nu, 30 jaar later, is het bedrijf marktleider, Europa het speelveld en de directie driekoppig. FOTOGRAFIE HANS VAN DEN HEUVEL



Een deel van de ruim 12.000 vierkante meter grote hal van Waterdrinker.



Bob Moria en Mariska Foppen, directie Waterdrinker.

Overal staan fietsen in het grote Cash & Carry-centrum van Waterdrinker in Aalsmeer. Geen overbodige luxe in een hal die maar liefst 12.000 vierkante meter groot (en groen) is.

Medewerkers fietsen tussen rijen en rijen vol planten en verder; naar expeditie ruimten en laaddokken. In de Cash & Carry-hal lopen tussen het groen ook bloemisten en andere

klanten. Ze kijken en kiezen. De één loopt met twee karren vol planten, een ander heeft twee fusten met planten in de hand.

EUROPEES MARKTLEIDER

Het assortiment van Waterdrinker is groot en telt zo'n 9.000 soorten planten uit heel Europa. "Op geen enkele plek in Europa vind je zo'n groot en divers assortiment", vertelt Mariska Foppen, die samen met Bob Moria en Ed Waterdrinker de directie van Waterdrinker vormt. Het productleiderschap

is de belangrijkste pijler onder het succes van het bedrijf. In de Cash- en Carry-hal is de diversiteit goed te zien. De 'afdeling' orchideeën bijvoorbeeld telt maar liefst 300 verschillende soorten.

TRENDSETTERS

Bloemisten uit Nederland, Duitsland, België en het noorden van Frankrijk lopen rond in de hal en maken de keuze voor hun winkel. Ze komen van steeds verder weg, merkt Foppen. Speciaal voor het assortiment. "Ze komen



Per dag gaan er 450.000 planten de deur uit.

kopen én kijken. Hier doen ze inspiratie op”, legt Foppen uit. Maar ook inkopers van tuincentra en grootwinkelbedrijven lopen hier graag een rondje. Waterdrinker geldt in de markt als trendsetter. Foppen: “Dit jaar breiden we onze Cash & Carry uit met een webshop. Maar ook klanten die online hun bestellingen regelen, zullen van tijd tot tijd hier komen. Bloemisten willen toch zien, ruiken en voelen.”

150 MILJOEN EURO

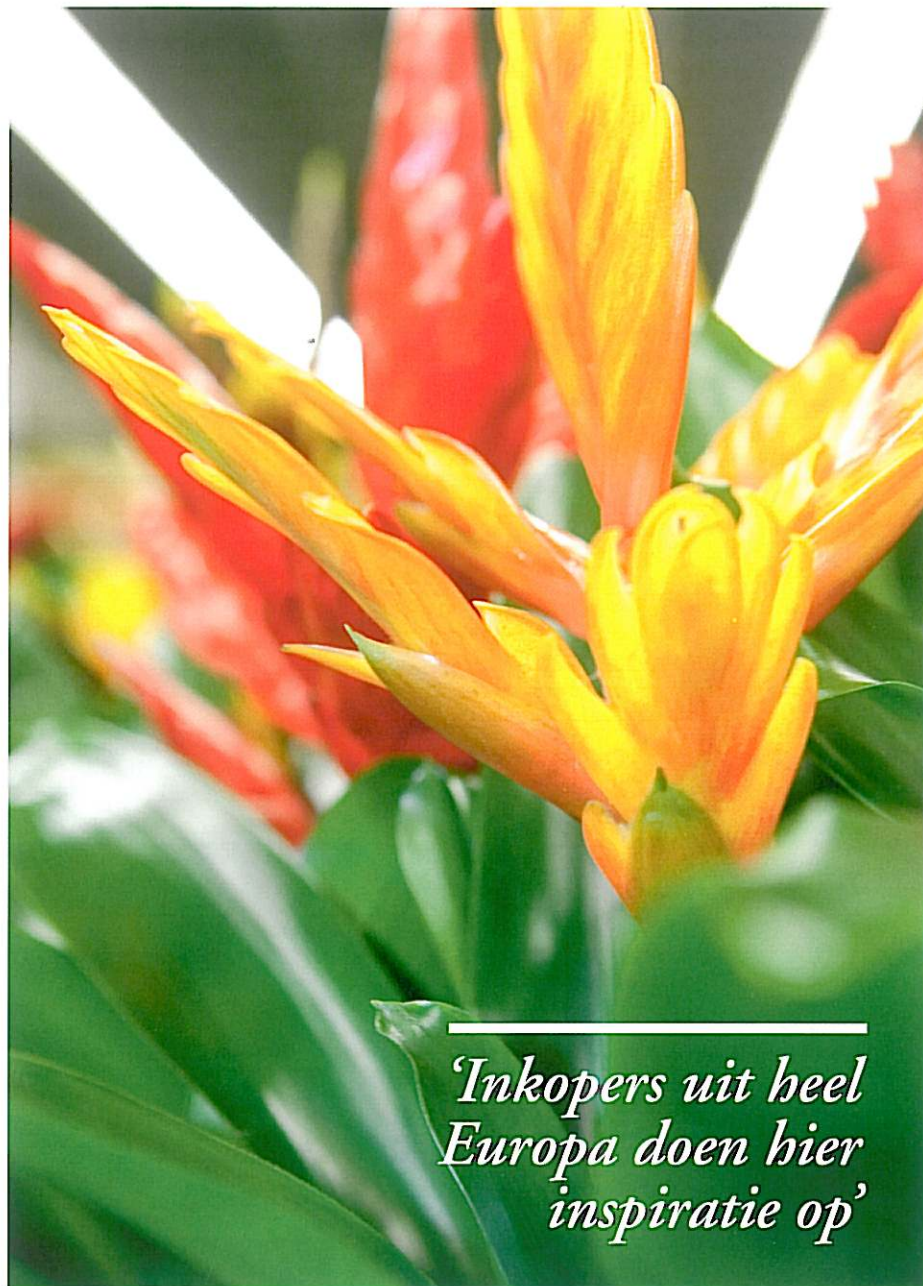
Cash & Carry is één van de vier onderdelen van Waterdrinker en maakt ongeveer 25 procent uit van de totale omzet, die afgelopen jaar 150 miljoen euro bedroeg. De verkoop aan tuincentra en groothandels in heel Europa, de afdeling Sales, is goed voor dertig procent. Grootwinkelbedrijven en kleine zelfstandige bedrijven die zich specifiek op één gebied – bijvoorbeeld Noord-Italië – richten, zijn de andere twee takken binnen het bedrijf.

EXCLUSIVITEIT

Waterdrinker werkt nauw samen met kwekers en veredelaars. Planten van vroeger worden uit de vergetelheid gehaald. Nieuwe soorten zien het daglicht. “De crisis heeft ook ons aan het denken gezet”, vertelt Foppen. “Het assortiment is nog belangrijker geworden. Daarom staan we nog dichter bij kwekers en veredelaars. We geven veredelaars de kans nieuwe variëteiten te laten kweken. In ruil daarvoor krijgen wij exclusiviteit. Alleen verkrijgbaar bij Waterdrinker dus.”

OUR CHOICE

Om de klant te helpen de goede keuze te maken uit het grote en steeds groter wordende assortiment, heeft Waterdrinker



‘Inkopers uit heel Europa doen hier inspiratie op’

het marketingconcept Our Choice ontwikkeld. De planten zijn onderverdeeld in categorieën: Exclusive, New, Special, Forgotten plants en Best Buy. “Heel duidelijk. De klant ziet meteen wat voor soort plant het is en kan beter keuzes maken”, licht Foppen toe. Ook geeft Waterdrinker de klanten veel informatie: waarom is de plant bijzonder, het verhaal achter de plant en verzorgingstips. “We willen dat de klant zich met de planten en kennis van Waterdrinker kan onderscheiden ten opzichte van de concurrenten.”

450.000 PLANTEN PER DAG

Foppen: “De dynamiek binnen ons bedrijf is groot. Als er vandaag iets gebeurt, moet het morgen worden opgelost. Planten zijn verse waar. De omzetsnelheid is hoog en moet dat ook zijn. Per dag gaan er 450.000 planten de deur uit.” Dit jaar wordt dat misschien nog meer. Uitbreiding via samenwerking met een grote Duitse partij is in een ver gevorderd stadium. Business is growing. 🌱

Waterdrinker is klant van Baker Tilly Berk, vestiging Zaandam