

Bricks: bouwstenen voor een succesvolle presentatie

Plantgoed komt nog meer tot leven bij tuincentrum of kweker

Producten komen pas echt tot leven met een goede presentatie. Deze slogan staat aan de basis van Bricks Presentation. Planten en bomen die mooi gepresenteerd worden, krijgen meer aandacht en gaan daardoor sneller van de hand. Bricks speelt hierop in met een heel eigen lijn van robuuste, modulaire, verzinkt stalen winkelconcepten van een hoge en duurzame kwaliteit. 'Wij bieden een totaalpakket van presentatiemiddelen voor tuincentra en kwekers aan', zegt Henriette van der Steen van Bricks.

Auteur: Emiel te Walvaart

Bricks is nog een relatief nieuwe onderneming, althans in naam. De oorsprong vereist enige uitleg van Van der Steen, manager bij Bricks. Het bedrijf werd in januari 2021 opgericht als aparte bv. Daarvóór timmerde het al enige jaren aan de weg, maar toen werden de activiteiten nog verricht onder de hoede van MvL Metaal. Met de nieuwe naam Bricks streeft de onderneming naar meer bekendheid in de markt en een grotere omzet van de presentatieproducten. Het idee voor de naam Bricks ontstond eigenlijk uit wat *spielerei* met Duplo op een beurs. 'We dachten: hé, met deze steentjes kunnen we wel een kubusvorming presentatieblok maken. We noemen ze Bricks, de modulaire bouwstenen voor productiepresentatie in de groenretail of winkel. Zo treden we er ook mee naar buiten. Met de Bricks-presentaties kun je flink variëren en reliëf in de winkel aanbrengen. Je kunt echt spelen met formaten en hoogtes.'

Hoogwaardige presentatiemiddelen

De missie is om hoogwaardige presentatiemiddelen voor de groensector te leveren ter bevordering van de verkoop van planten en bomen. Van der Steen: 'We willen hiermee onderscheidend zijn. Het streven is dat kwekers en tuincentra meteen aan Bricks denken als ze op zoek zijn naar een hoogwaardige presentatie van planten en/of bomen.' Bricks kan dan ook zorgen voor een volledige winkelrichting, nieuwbouw of verbouwing. 'We komen eerst langs op locatie, maken een ontwerp van de winkelindeling, denken mee over de gewenste uitstraling en bouwen het dan ook ter plekke op. Van de balie, Bricks-presentatiemiddelen, plantentafels en fotobehang tot spandoekframes, alles kan geregeld worden. Wij kunnen snel schakelen doordat de meeste producten voorradig zijn. Daarnaast adviseren wij graag over het *point-of-sale*- of POS-materiaal, dat we naar wens kunnen opmaken. Onze aanpak is dat we de klant helemaal ontzorgen, zodat deze er geen omkijken meer naar heeft.'



Display Italiaanse kruiden



Presentatiemeubel met elementen C3

‘De Bricks zijn erg sterk, weersbestendig en kunnen tegen een stootje’

De onderneming uit Dodewaard gebruikt hoogwaardige materialen voor de productie van de presentatiemiddelen. ‘We vervaardigen de Bricks uit staal dat wordt verzinkt en eventueel gecoat. Deze producten gaan niet roesten en je kunt ze gemakkelijk buiten neerzetten. Ze zijn erg sterk, weersbestendig en kunnen tegen een stootje. Het POS-materiaal in de Bricks is vervaardigd uit kanaalplaat, dat we zelf kunnen bedrukken met onze printer. Er is ook aan duurzaamheid gedacht: de kanaalplaat is recyclebaar. De Bricks zijn robuust, waardoor ze prima tegen een stootje kunnen, bijvoorbeeld met een winkelwagen’, weet Van der Steen.

Ook het verplaatsen van de Bricks is gemakkelijk. Dat is zonder problemen mogelijk met de palletwagen. Kortom: ze zijn zeer mobiel, gemakkelijk in het gebruik, weersbestendig en robuust. ‘We kunnen onze Bricks-producten personaliseren door de huisstijl van de klant in het POS-materiaal te verwerken. Je

kunt hiermee een uniek winkelbeeld realiseren. Met al deze USP’s onderscheiden we ons van andere aanbieders.’

Van der Steen noemt graag een aantal highlights in het assortiment van Bricks. ‘De Pyramid en de Mega Pyramid zijn nu zeer gewild. Deze beide producten zijn nog niet zo lang op de markt, maar doen het erg goed. Met de Pyramid en de Mega Pyramid kan veel groene handel op een vierkante meter gezet worden. Dit is aantrekkelijk voor de winkel. Daarnaast is de POS-voet in combinatie met het POS-bord een veelgevraagd artikel, waarmee je speelsheid op de tafel creëert.’

Nieuwe concepten

Daarnaast denken de mensen van Bricks graag mee bij de ontwikkeling van nieuwe concepten voor tuincentra of kwekers. Zo is voor De Fruithof en Van der Starre een speciale conceptformule voor hun producten ontwikkeld. Van der Steen: ‘Dan krijgen we de

vraag om een bepaald idee uit te werken. Samen met Melwin van Laar (eigenaar van Bricks Presentation, red.), die heel creatief is en technisch inzicht heeft, gaan we met de klant aan de slag. Wil deze bijvoorbeeld meer verkopen, dan kunnen we het product op een speciale, alternatieve manier presenteren. Zo hebben we een wandhangerdisplay en een sedumdisplay ontworpen. Sedum is best moeilijk om te presenteren in winkels. Daarvoor hebben we een display bedacht die niet alleen op een tafel past, maar ook op een Bricks. Zo kan de retailer zijn groene handel beter verkopen, omdat de koopwaar aantrekkelijker wordt gepresenteerd en daardoor meer aandacht krijgt. Dit zorgt voor geweldige resultaten.’

Een langdurige relatie met de klant staat bij Bricks hoog in het vaandel, stelt Van der Steen. ‘Na de verkoop van het product houden we contact met de klant. We geven desgevraagd advies over de presentatie, routing, het POS-materiaal et cetera. Mochten er problemen zijn met het materiaal, dan lossen we die meteen op. We geven ondersteuning waar nodig.’

Eigen printer

Bricks drukt de POS-materialen in eigen beheer. ‘Wij hebben een productieruimte met een uv-printer, waar dagelijks mooie ontwerpen van

Bricks Tree (tweemaal naast elkaar gepresenteerd)



ACTUEEL

de band rollen. We kunnen allerlei materialen bedrukken, van spandoeken tot Forex, Dibond en hout. Maar we bedrukken vooral kanaalplaat, dat we toepassen als POS-materiaal in de Bricks. De mogelijkheden met kanaalplaat zijn eindeloos. Daarnaast printen we veel banners voor plantentafels. De banners zijn stevig, krasvast en gemakkelijk te plaatsen. Doordat wij in eigen beheer kunnen printen, kunnen we snel schakelen en bij de klant leveren.'

Innovatie

Gemiddeld brengt Bricks per jaar een tot twee nieuwe displays uit. 'Deze kun je combineren met accessoires of met een basis-Bricks, of tot iets geheel nieuws in de winkel.' Het bedrijf biedt ook oplossingen voor beurzen. 'We maken de tekeningen en het beursplan. We verzorgen voor een aantal klanten hun huisbeurs.'

'We breiden uit met een binnenlijn, speciaal afgestemd op de binnenruimte van het tuincentrum of de kweker'

Bricks Big Tree (viermaal gepresenteerd)



Innovatief denken speelt dan ook een belangrijke rol bij Bricks. Zo zijn er nieuwe displays ontwikkeld en recent op de markt gebracht. 'Onze bestaande lijn is eigenlijk geschikt voor buiten. Deze producten zijn vrij robuust. Nu zijn we bezig dit concept uit te breiden met een binnenlijn, zodat we voor de binnenruimte van het tuincentrum of de kweker ook producten kunnen bieden. Daar mag het wat lieflijker, luxer en kleiner zijn dan bij de robuuste Bricks voor buiten. Het wordt dus een verfijnde Bricks-binnenlijn. Daar kunnen we over een aantal maanden meer over vertellen,' glimlacht Van der Steen.

Bricks set S/M/L met merkgerelateerde signing



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!