



Henk Huijsman: ‘Loyaliteit loont voor beide partijen’

Laxsjon Plants mikt met strategie op samenwerking op de lange termijn

Henk Huijsman vindt dat je elkaar in het zakelijke verkeer het licht in de ogen moet gunnen. ‘Loyale klanten en leveranciers vormen een goede basis voor continuïteit en groei op de lange termijn. De factor prijs is belangrijk, maar hoeft niet doorslaggevend te zijn. Belangrijker is dat je relaties ontzorgt en nakomt wat je belooft. Alleen een tevreden klant zal een trouwe klant zijn.’

Auteur: Jan van Staalduinen

Huijsman en de mededirecteuren Loek Jochems (financieel) en Evert Jansen (in- en verkoop) doen met hun bedrijf Laxsjon Plants goede zaken. Vanuit het hoofdkantoor in het Veluwe Otterlo, het logistieke centrum in Zundert en een logistiek steunpunt in Boskoop leveren zij uitgangsmateriaal en eindproducten aan klanten in heel Europa. Die klanten variëren van boom- en plantenkwekers voor specifiek uitgangsmateriaal tot tuincentra, winkelketens, hoveniers, groendiensten en landschapsarchitecten voor hoogwaardige eindproducten in de gewenste maten.

Relaties voor lange termijn

Wat zowel de leveranciers als de afnemers van

het handelsbedrijf kenmerkt, is hun wens om relaties aan te gaan voor langere tijd. Huijsman weet dat zijn bedrijf ook bekend is en gewaardeerd wordt voor (eenmalige) projectbeplantingen; ook in dat segment zijn vaste relaties opgebouwd. Dit ondanks het feit dat Laxsjon Plants lang niet altijd de scherpste prijs neerlegt in offertes, of aan kwekers de hoogste prijs biedt voor hun mooie producten.

Gulden middenweg

‘Nee, dat zal eerder uitzondering zijn dan regel’, bevestigt de ondernemer uit Otterlo. ‘Wij gaan uit van de gulden middenweg en redelijke marges voor iedereen, uiteraard rekening houdend met de omstandigheden. Aan beide kanten van



de keten zullen er altijd partijen zijn die per se het onderste uit de kan willen halen. Sommige zijn daar zelfs heel succesvol in, ondanks het meestal hogere verloop in hun leveranciers- en klantenbestand. Voor ons is de factor prijs niet de hoofdzaak, maar een niet onbelangrijke bijzaak. Als iedere betrokkene in het afsprakenkader structureel een fatsoenlijke boterham kan verdienen, is het toch prima?’

Dat klinkt mooi, maar de handel in groen is soms grillig en wat dit jaar duur lijkt, kan volgend jaar weleens heel voordelig blijken. Hoe weet je nu of je goed zit?

Huijsman: ‘We weten allemaal bij benadering waar de kostprijzen liggen. In goede tijden zoals deze, waarin overheden veel geld investeren in natuurontwikkeling en in vergroening van steden en dorpen, liggen de prijzen en marges doorgaans hoger dan in magere tij-

den, wanneer de vraag minimaal is. Dan zul je genoeg moeten nemen met een iets lagere marge. Het is een beetje geven en nemen, binnen de grenzen van het redelijke.’

Zekerheid

Door de jaren heen kun je op die basis gezond blijven werken en groeien. En bouwen aan een

relatienetwerk dat dezelfde uitgangspunten hanteert. ‘Continuïteit en loyaliteit staan hoog in ons vaandel en dat is niet zonder reden’, verklaart de algemeen directeur. ‘Relaties waar je jaar in, jaar uit op kunt bouwen, zijn erg waardevol. In de eerste plaats omdat je op voorhand weet wat je aan elkaar hebt. Zekerheid over productkwaliteit, levering en afname volgens

**‘Het is een beetje geven
en nemen, binnen de grenzen
van het redelijke’**

‘Vaste relaties hebben altijd de eerste keuze’

de afgesproken specificaties maakt het leven gemakkelijker, bespaart tijd en voorkomt stress.’

Altijd connected

Automatisering en verbondenheid via internet dragen bij aan hechte samenwerking en efficiënte bedrijfsprocessen. Dat de eigen bedrijfslocaties op die manier 24/7 met elkaar zijn verbonden, spreekt voor zich. Onder andere via het modulaire backoffice-systeem WinTree van TSD Zwolle is het handelsbedrijf echter ook rechtstreeks verbonden met relaties die hetzelfde systeem gebruiken en bepaalde informatie met het bedrijf willen delen. ‘Door de systemen op onderdelen te koppelen, is het mogelijk om realtime zicht te houden op voorraden en voorraadmutaties. Wij zijn daar erg blij mee, want het bespaart veel tijd bij het matchen van vraag en aanbod.’

PlanetProof

Roy Schapendonk van kwekerij Hooghoutplant beaamt dat. Het familiebedrijf in Biezenmortel legt zich toe op de teelt van sierheesters en siergrassen voor de projectenmarkt. ‘Mijn vader deed vroeger al zaken met Henk en dat bleef zo toen hij zelf ondernemer werd’, vertelt de Brabantse kweker. ‘Hij komt zijn afspraken na en gunt ons ook in mindere tijden een eerlijke prijs. Omgekeerd moet dat dan ook het geval zijn en daar doen we ons best voor. En net als Laxsjon zijn wij gecertificeerd voor PlanetProof; dat is ook een voordeel.’

Focus op teelt

Hooghoutplant kweekt zo’n tachtig soorten planten van eigen stek op tot de potmaten P9, C1,5 en C2. Wat Schapendonk vooral waardeert aan vaste werkrelaties, is dat hij zich zo beter kan focussen op de teelt. ‘Ik wil niet constant op kantoor zitten en aan de telefoon hangen, maar bezig zijn met de planten’, zo licht hij toe. ‘Die moeten uiteindelijk het geld in het laatje brengen. WinTree is in dat verband ook een uitkomst. Via dat programma kunnen onze vaste klanten altijd zien wat we op voorraad hebben, wat de specificaties zijn en welke prijs eraan hangt. Orders zijn eenvoudig te plaatsen; dat is een groot gemak.’

Ad Vromans in Hilvarenbeek levert plantgoed van *Prunus* en *Taxus* aan het Otterlose bedrijf. ‘Het is niet onze grootste klant, maar wel een zeer gewaardeerde. Henk is trouw aan ons en wij zijn dat aan hem. Ik schat dat 60 procent van ons plantgoed naar vaste relaties gaat; die hebben altijd de eerste keuze.’

Wederzijds respect

Aan de basis van langdurige werkrelaties en loyaliteit staan volgens Vromans drie belangrijke waarden: wederzijds respect (inclusief respect voor elkaars klanten), goede communicatie en de bereidheid om problemen op te lossen zodra die zich aandienen. ‘Daar is Henk altijd sterk in geweest, ook toen hij nog elders in loondienst werkte’, meent de vermeerderaar. ‘Nu liggen die waarden verankerd in een groter en breder team. Dat vind ik knap, want het bedrijf is heel snel gegroeid.’



Evert Jansen



Loek Jochems



Henk Huijsman



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!