



Hoveniers die hun plantlijsten aan Rijnbeek geven, hebben er geen omkijken meer naar

Tijdens de Groene Sector Vakbeurs richt handelskwekerij Antoon Rijnbeek uit Boskoop zich met name op hoveniers. Het bedrijf biedt een totaalassortiment aan laanbomen, solitairen, heesters en vaste planten. 'Ook als hoveniers "gekke" vragen hebben, gaan wij op zoek,' zegt directeur/eigenaar Antoon Rijnbeek.

'Vorige week hebben we nog een vracht verkocht, met onder andere een aantal stuks *Pinus* van 8 meter hoog, een meerstammige eik en een *Metasequoia* van 10 meter. Niet bepaald alledaagse producten, maar of het nu om bomen gaat of om de meest excentrieke soorten vaste planten, we zoeken tot het laatste moment', vertelt Antoon Rijnbeek. Hoveniers die hun plantlijsten uit handen geven aan Rijnbeek, hebben er geen omkijken meer naar, stelt de directeur/eigenaar. Rijnbeek levert het totale assortiment, ook als het gaat om grote aantallen of minder gangbare producten. 'We leveren zonder uitzondering en altijd compleet. Mocht er een keer iets niet voorhanden zijn, dan zoeken we naar een alternatief, zodat een tuin toch in één keer afgeplant kan worden.'

Onderscheidend

Het Boskoopse bedrijf koopt bomen en vaste planten in bij een aantal vaste leveranciers. 'Zij

leveren kwaliteit en ik heb vertrouwen in hun expertise', vertelt Rijnbeek. Zelf kweekt hij op 5 hectare een breed assortiment sierheesters. Een gedeelte daarvan, onder meer heesters, grassen en een paar soorten klimplanten, biedt hij sinds een jaar of acht aan in 10-litercontainers onder het label XL&Green. 'In het Boskoopse zijn we met die 10-litercontainers echt onderscheidend. En de laatste vijf jaar begint het bij hoveniers bekender te worden. Het grotere formaat zal het hogere segment zeker aanspreken, maar het is ook weer niet gericht op tuinbezitters in de top van de markt', vertelt Rijnbeek. 'Hoveniers moeten het zien; dan vinden ze het vaak interessant. Het is echt mooi spul.'

Degelijke relaties

Rijnbeek ziet de Groene Sector Vakbeurs vooral als een relatiebeurs. De ondernemer komt er veel vaste relaties tegen. Daar zitten grote én kleine hoveniers bij. 'Iedere klant is anders en

stelt weer andere eisen. En dat is prima. Wij stellen open communicatie op prijs. Voor een goede samenwerking moet je elkaar aanvoelen. Het gaat ons er niet om enorm hard te groeien. Het directe contact met de klant, dat waarderen we en willen we niet kwijtraken.'

Spannend

De afgelopen vier jaar voerde Rijnbeek een aantal vernieuwingen door in het bedrijf. De administratieve en logistieke processen zijn op orde, intern rijden er elektrische wagens en de komende winter wordt het laatste stuk containerveld opgeknapt. Rijnbeek is tevreden. 'Zoals we het nu doen, doen we het heel erg goed.' Toch blijft het werk spannend, vindt hij. 'We zijn nu ruim dertig jaar actief op de hoveniersmarkt, maar het blijft moeilijk in te schatten wat populair wordt. Agelopen jaar waren groenblijvende hagen, grassen en vaste planten echt een trend. Daar moet ik dus steeds mijn kennis op afstemmen. Dat houdt het leuk. Aan de top blijven, dat blijft ons streven.'

'Zoals we het nu doen, doen we het heel erg goed. Toch blijft het werk spannend'



www.antoonrijnbeek.nl

Compleet goed geleverd



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/31818/hoveniers-die-hun-plantlijsten-aan-rijnbeek-geven-hebben-er-geen-omkijken-meer-naar