



Verkoopadviseur Willian de Jong: ‘De klant moet ons blindelings kunnen vertrouwen’

Een kijkje in de keuken bij grote projecten van Boomkwekerij Udenhout in het buitenland

‘Het mooiste project dat ik ooit heb gemaakt was in Tsjetsjenië, alweer jaren terug,’ vertelt verkoopadviseur Willian de Jong van Boomkwekerij Udenhout. ‘Ook Zweden is een van mijn favorieten omdat we daar bijna doorlopend projecten draaien, bijvoorbeeld in Malmö. Architecten uit die stad komen ongeveer elk jaar bij ons bomen keuren.’

Auteur: Hanneke Tax

Hoogtepunten uit het project in Tsjetsjenië
Tilia cordata 'Greenspire' en *Tilia cordata*
'Rancho', 700 stuks.

Esdoorns, 500 stuks, vooral *Acer platanoides* 'Emerald Queen'.

Verder *Quercus rubra* en *Quercus palustris*,
Betula pendula 'Zwitsers Glorie' en *Betula utilis*
'Doorenbos', *Pyrus communis* 'Beech Hill'.

Plus zo'n 150 stuks meerstammigen en
solitairen waaronder *Amelanchier lamarckii*,
Malus 'Evereste' en *Malus toringo* 'Brouwers
Beauty', *Prunus subhirtella* 'Autumnalis Rosea'
en *Prunus serrulata* 'Kanzan', *Magnolia* 'Galaxy'
en *Magnolia denudata* 'Yellow River'.

Toegepaste soorten in een project in Malmö

Pinus nigra subsp. *nigra*, *Quercus cerris*,
Quercus coccinea, *Gleditsia triacanthos*
'Skyline', *Prunus x yedoensis*.



Willian de Jong

'Het belangrijkste is voor mij om het vertrouwen van klanten te winnen en dat niet te beschamen'

De inrichting van het buitenterrein van een moskee in Tsjetsjenië speelde tussen 2014 en 2019, ruim voor de oorlog in Oekraïne. 'Op dit moment zouden wij een project in die regio nooit aanpakken,' stelt De Jong. 'Dat kan momenteel ook niet en we willen daar ver uit de buurt blijven. Dit project begon voor ons in 2014 en liep door tot 2019, toen in de plaats Sjali de nieuwe moskee werd onthuld, een indrukwekkend wit gebouw dat plaats biedt aan 30.000 mensen. Het terrein rondom is prachtig aangelegd met fonteinen en veel groen, waaronder veel bomen en meerstammigen. Uiteindelijk mochten wij het merendeel van de beplanting leveren.'

De Jong: 'Je krijgt zo'n project niet zomaar; er werden offertes gevraagd bij drie partijen in Duitsland, Italië en Nederland. We hebben meerdere dagen met de architecten over de hele kwekerij gereden om de kwaliteit van onze bomen te laten zien. Wij bleken eigenlijk vrij gemakkelijk alles te kunnen aanbieden. Toen kwam het in een stroomversnelling en waren de afspraken al snel rond.'

Roodbladig

Door allerlei redenen liep het bouwproject een paar jaar vertraging op, vertelt De Jong. 'Dus toen onze klant de bomen kwam uitmerken, waren bepaalde soorten alweer schaarser geworden. Van *Quercus rubra* hadden we op dat moment bijvoorbeeld te weinig. In overleg is toen *Quercus palustris* toegevoegd, waar we juist veel van hadden staan. Zij hadden namelijk een sterke voorkeur voor alles wat rood verkleurt of roodbladig is. Daar kunnen wij dan ook op inspelen voor een alternatief. Dit laat weer zien hoe belangrijk het is om je in de klant te verdiepen, zodat je naar hun smaak of voorkeuren kunt adviseren.'

'Vijf jaar na het begin konden we alle bomen, meerstammigen, rozen en de rest van het groen op meer dan veertig volle vrachtwagens vervoeren naar Tsjetsjenië: in totaal ongeveer 1900 bomen, voornamelijk in de maat 20-30. Het is een project geworden waar ik met veel plezier en voldoening op terugkijk.'

Kwaliteit

'Ook in Zweden hebben we veel projecten,' gaat

De Jong verder, 'vaak doorlopend na elkaar. Dat is ook zo in de op een na grootste stad van Zweden, Malmö. Typisch voor Zweden is dat je geen zaken doet met een gemeente of stad, maar dat alles via bedrijven wordt geregeld. Een gebruikelijke bouwopzet in Zweden is dat je een aantal flats bouwt met daartussenin een park. Het park wordt mooi groen ingericht, zodat alle bewoners naar het park kunnen om te relaxen of te spelen.'

'De architecten uit Malmö bepalen heel erg zelf hun beplantingsplannen,' constateert De Jong. 'Ze komen ongeveer eens per jaar naar Nederland om bomen te keuren voor hun projecten. Wat ze hebben ingetekend, willen ze ook hebben. En ik merk dat het meestal lukt ook nog. Om de relaties te onderhouden en te weten wat er speelt, bezoek ik zelf ook elk jaar de verschillende lopende projecten in Malmö.'

Iets te kiezen

Hij vervolgt: 'Als ze 30 bomen willen bestellen, dan moet er eigenlijk keuze zijn uit 80, want 30 kun je er uit bijvoorbeeld 32 niet echt kiezen. Als wij te weinig voorraad van iets hebben, dan

Een groenproject in Malmö met onder meer *Pinus nigra*



‘Ruim veertig volle vrachtwagens met 1900 bomen gingen op weg naar Sjali’

gaan klanten ook naar onze leveranciers toe, want op grond van een foto bestellen is niet aan de orde. Ze kunnen op de kwekerij dan ook alle bomen zelf uitmerken. Die worden dan gelabeld, zodat we weten dat die boom voor deze klant is en zij verzekerd zijn van de kwaliteit.’

‘Die kwaliteit is belangrijk omdat we praten over grote projecten, waarin sommige bomen 80 euro kosten en andere misschien wel 500 euro per stuk. Dus je hebt het zomaar over orders van 200.000 euro of meer. Dan wil je als klant natuurlijk wel weten wat je koopt.’

Vertrouwen

‘We leveren alles uit tussen half oktober en maart/april. Soms, meestal door vertragingen in de bouw, komen er wat naleveringen achteraan. Die bomen moet je vanwege het seizoen met extra zorg behandelen, vooral om te voorkomen dat de kluit uitdroogt.’

‘Naast de klanten die zelf de bomen komen uitmerken, hebben we ook klanten die hier nog nooit zijn geweest.’ Vaak komen die van ver, vertelt De Jong. ‘Ook zij kopen ieder jaar voor tienduizenden euro’s aan bomen en planten. Dan is het vertrouwen zeker zo belangrijk. Zij betalen een goede prijs en mogen daar ook iets

moois voor terug verwachten. Een ruime meerderheid van onze klanten komt met hun eigen beplantingslijst, waar wij over het algemeen aan kunnen voldoen. In andere gevallen helpen wij met het bepalen van de beste keuzes.’

De Jong sluit af: ‘Behalve dat wij veel zelf kunnen leveren uit voorraad, kopen we ook in bij anderen. Daarvoor hebben we vier, binnenkort vijf inkopers, en die zoeken bij onze leveranciers naar de kwaliteit die klanten van ons mogen verwachten. Het belangrijkste voor mij als verkoper is om het vertrouwen van de klanten te winnen en dat niet te beschamen. Klanten moeten blindelings op ons kunnen vertrouwen.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!