

CASH EN CARRY KWEKERIJ WOUTERS GROOTS IN SEIZOENSPRACHT

# ‘VOLOP VOLUME WANNEER HET MOET’

Het tuinseizoen staat weer voor de deur, en dat betekent dat de consument weer reikhalzend uitkijkt naar het moment dat het zonnetje weer gaat schijnen. Dat is namelijk hét moment om de tuin weer te verfraaien met prachtig perkgoed en om te genieten van het voorjaar! Eigenaar René Wouters vertelt hoe de Cash en Carry hierop inspeelt.

Kwekerij Wouters weet als specialist in het kweken van eenjarige tuinbloeiërs – op ruim 44 hectare – wat het betekent om moeiteloos in te spelen op de lentekriebels van de consument. De planten worden zowel via de veiling verhandeld maar ook in de eigen Wouters Cash en Carry is er dagelijks een

uniek aanbod. In het vroege voorjaar staat het vol met primula's en violen, waarna de piek in het perkgoed aanbreekt met meer dan 100 artikelen – waaronder petunia, verbena, scaevola, geranium en nog veel meer. Het seizoen wordt in het najaar afgesloten met chrysanten en violen. Hiermee voorziet

de Cash en Carry tuincentra en vakhandel het hele tuinseizoen door van seizoenspracht.

En juist op de momenten dat het tuinseizoen losbarst en de vraag het hoogst is – tot en met week 30 – zijn de producten van Kwekerij Wouters er. ‘Eenjarige perkplanten is echte impulshandel. Als de weersvoorspellingen goed zijn is er een enorme verkooppeik in perkgoed, maar als het buiten wat minder zonnig of juist regenachtig is, kan het net zo snel weer inzakken. Wij zijn ons daarvan bewust en zijn er op de momenten dat het nodig is,’ vertelt eigenaar René Wouters. ‘Volop volume wanneer het moet.’





Juist die veerkracht en het vermogen om een heel divers assortiment in grote aantallen beschikbaar te hebben maakt de Cash en Carry van Kwekerij Wouters uniek. In het tuinseizoen is ruim 90% van het aanbod afkomstig uit eigen kwekerij – het is dus 'kakelvers' en altijd beschikbaar. René ziet ook dat klanten de ruime keuze en werkwijze enorm kunnen waarderen. 'Wij kunnen als geen ander razendsnel bijvullen en doordat de planten zoveel mogelijk in de kas blijven staan blijft de kwaliteit van de planten onverminderd hoog.'

Naast perkgoed biedt de Cash en Carry van Kwekerij Wouters ook kamerplanten en een programma aan buitenplanten in de vorm van vaste planten en heesters. Ook voor biomaterialen zoals potten, manden, potgrond, meststoffen en decoratie om de tuinbeleving compleet te maken kunnen klanten er terecht. René: 'De klant ervaart de Cash en Carry ook echt als een one stop shop – een plek waar men altijd met een bus vol met mooie handel en een compleet aanbod weer wegrijdt.'

#### SUCCESVOLLE MERKEN

Kwekerij Wouters spreekt met hun producten een grote kopende groep aan waarbij gemak en gezelligheid hoog in het vaandel staan. Zij willen de 'vijfde kamer' – ofwel de tuin – echt betrekken bij het huis, maar willen dit wel op een snelle, makkelijke manier aanvlagen. Het merk Festival Colours speelt goed in op deze behoefte en bewijst zichzelf al meer dan tien jaar. In ieder potje zit een feestelijke mix van minimaal drie kleuren of soorten perkgoed zodat de consument in een mum van tijd de tuin omtovert tot een bloemrijk paradijs. Inmiddels zijn er al meer dan 100 verschillende plant- en potcombinaties beschikbaar. Daarnaast biedt het merk naast de 12 cm kweekpotten ook schalen en hang- en terraspotten met waterreservoir (*Aqua Easy*); volop keuze dus!

Het merk Season's Best staat voor een betaalbaar en betrouwbaar basisassortiment. Dit is een mono productlijn met een assortiment aan essentieel perkgoed; een sterke basis voor iedere seizoensplanten retailer.

#### UNIEK VERKRIJGBAAR

René: 'Tijdens onze carrière als teeltspecialist in perkgoed kom je soms unieke pareltjes



tegen. Mooie soorten en variëteiten perkgoed waarbij je verrast wordt door een speciale bloemvorm, kleur, groei en tuinprestatie. Deze pareltjes verdienen extra aandacht en zijn zichtbaar in herkenbare volle 13 cm potten van Wouters & Wouters.'

Deze collectie is uitsluitend compleet beschikbaar in de Cash en Carry. Dit jaar wordt het assortiment opnieuw flink uitgebreid, nu met een populaire klassieker; de Surfinia. Deze hangpetunia's zijn vanaf begin mei beschikbaar in grote volumes en zijn bovendien niet verkrijgbaar via de veiling. Een goede reden dus om een ritje naar Ens te maken!

#### KOPJE KOFFIE EN VASTE PRIJZEN

En dat ritje maken vaste klanten maar al te graag. Niet alleen voor het ruime en unieke assortiment, maar ook voor de persoonlijke benadering, klantvriendelijkheid en de ruimte om samen een bakje koffie te drinken tussen het inkopen door. Bovendien krijgen vaste klanten ook een vaste prijs – zo zijn zij verzekerd van een eerlijke prijs waarop ze kunnen bouwen. 'Ik vind de korte lijnen en vaste gezichten bij Kwekerij Wouters een groot pluspunt. Omdat de prijzen vaststaan, kan ik zelf standaard prijzen hanteren en dat is voor mij en mijn klanten erg makkelijk', zegt vaste klant Johan Klein van Tuincentrum de Nieuwstad in Elburg.

Ook Hans Merkens van Merkens Tuincentrum in Langbroek is enthousiast: 'Ik heb een goede relatie met Kwekerij Wouters. De medewerkers zijn klantvriendelijk en ik vind



de vaste prijzen prettig. Ik weet daardoor waar ik aan toe ben'.

#### ON- EN OFFLINE GEMAK

Wil je ook een keer langskomen in Ens? De koffie staat klaar en je bent altijd verzekerd van een overdekte parkeerplaats. De ruime openingstijden – in het hoogseizoen van maandag tot en met zaterdag inclusief koopavond – zijn ervoor gemaakt om het klanten zo makkelijk mogelijk te maken. René: 'We hebben ook een webshop waarmee we klanten binnen 24 uur kunnen voorzien van producten, maar we zien ook dat inkopers van tuincentra, hoveniers en bloemisten de producten toch liever in het echt willen bekijken. Binnen de geraniums alleen al hebben we al vijftien variëteiten; dat is best lastig kiezen van achter een scherm.'

#### PLAN EEN BEZOEK AAN DE PROEFTUIN

Wil je meedenken over de nieuwste innovaties van Kwekerij Wouters en wil je als eerste alle nieuwe ontwikkelingen op de voet volgen? Kom dan in de tweede en derde week van juni naar de proeftuin van Kwekerij Wouters om te zien hoe jouw gekochte handel presteert en wat nieuw is voor 2025. René: 'We organiseren de proeftuin om in gesprek te gaan met onze klanten en om te horen wat de wens van de consument is. Dat is altijd erg waardevol en helpt ons bij het ontwikkelen van nieuwe producten en concepten die we het volgende seizoen gaan opkweken. En die aantallen? Daar zorgen wij wel voor – daarin zijn we tenslotte de specialist.' 🌱