

Groothandel

'Iedere klant behandelen we hetzelfde'

Een houten huisje midden in de showroom wordt altijd in het thema van de show ingericht. Momenteel staat het vol met voorjaarsproducten.



Han (links) en Marcel Peters.

Groothandel Gerie in het Limburgse Wellerlooi beschikt over een showroom van 1.000 m². Twee keer per jaar worden hier de klanten onthaald tijdens een voorjaar- en kerstshow. En dagelijks zijn vier showwagens onderweg naar bloemisten. Persoonlijk contact vinden de eigenaren Marcel en Han Peters belangrijk. „Iedere klant behandelen wij hetzelfde.“

Tekst: Cornéline Lanooy Foto's: Gerdien de Nooy

Ruim twintig jaar zitten ze in het vak: Marcel en Han Peters van Gerie. Begin jaren tachtig begonnen de broers de groothandel in bloemisterijartikelen in de Noord-Limburgse plaats Wellerlooi. De naam van het bedrijf werd een samenvoeging van de namen van hun ouders, die een aardewerkfabriek hadden. In de beginjaren was het gehele bedrijf in Wellerlooi gevestigd. Inmiddels is in deze plaats de showroom gevestigd (1.000 m²) en staan in Bergen het kantoor en magazijn.

De grote showroom is op afspraak te bezoeken en twee keer per jaar vinden hier een voorjaar- en de kerstshow plaats. De shows vindt Gerie belangrijk. „Zij vormen de kracht van ons bedrijf“, vertelt Marcel. „Niet alleen

willen we dan onze handel verkopen, maar net zo belangrijk vinden wij het onze klanten te laten zien wat er mogelijk is met onze producten. Zij kunnen ideeën opdoen voor presentaties en bloemwerk.“ Voor dat laatste is bloemiste Thea Huibers uit Wellerlooi en haar team verantwoordelijk. „Belangrijke voorwaarde voor het bloemwerk is dat het snel te maken is, verkoopbaar is en meerwaarde heeft“, legt Marcel uit.

Pionieren

Gerie richt zich met haar collectie voor het merendeel op bloemisten in Nederland en Duitsland (gebied van Oberhausen, Dortmund tot Keulen). Het bedrijf maakt bewust keuzes voor winkels waar de producten



Een lange tafel met paars aardewerk uit Indonesië. Gerie importeert 80% van de producten zelf.

De grote showroom is onderverdeeld in kamers in verschillende sferen. Klanten kunnen via een routing in alle ruimtes komen.

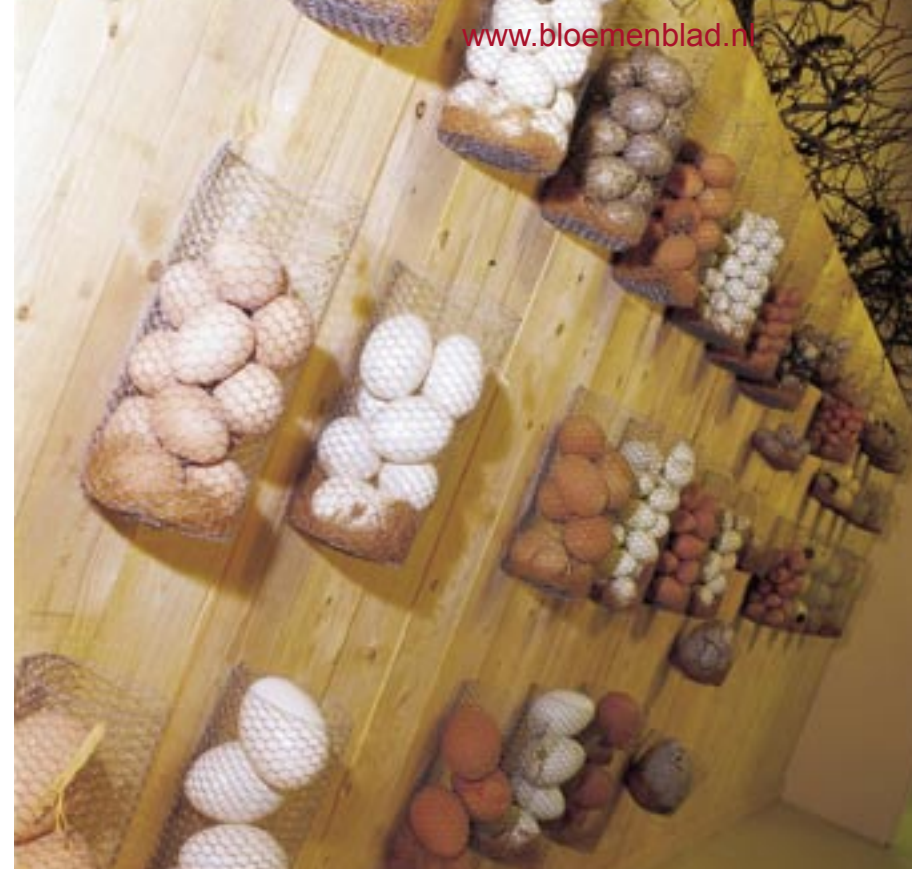


Bedrijfsprofiel

Naam: Gerie BV
Eigenaren: Marcel en Han Peters
Start: 1980
Aantal medewerkers: negen
Assortiment: keramiek, glas, zink, koper, sfeerartikelen, kaarsen, mandwerk, seizoensartikelen
Doelgroep: bloemisten (90%), zelfstandige tuincentra (5%), woondecoratiewinkels (5%)
Adres showroom: Rijksweg-Zuid 25, 5856 AA Wellerlooi, (0478) 50 13 06
Adres kantoor en magazijn: De Flammert 1305, 5854 ND Bergen, (0485) 34 80 60



Frostkaarsen in voorjaarskleuren staan her en der tussen de presentaties. Een zeer goedlopend product volgens Marcel en Han.



In mandjes van kippengaas worden eieren van aardewerk, terracotta en glas gepresenteerd.



Gerie merkt dat er vraag is bij bloemisten naar kleine hebbedingetjes. Deze metalen standaard met steekbuisje voor één bloem voldoet hieraan.

komen te staan. Niet een keuze voor alleen exclusieve winkels of alleen winkels met hoge omzetsnelheid, maar meer een mix. „We bedienen de onderste laag van de exclusieve winkels en winkels in het middensegment”, zegt Marcel.

Zo'n twaalfhonderd klanten heeft Gerie, maar met een verloop van ongeveer 5% van het jaar blijft het bedrijf altijd op zoek naar nieuwe. Dit heeft ook te maken met de veranderingen in steden en plaatsen die de laatste jaren hebben plaatsgevonden, vertelt Marcel. „Steden die vroeger tot de top van winkelgebieden hoorden, zijn in verval geraakt en andersom. Voor ons betekent dat constant pionieren naar nieuwe klanten.”

Klanten worden met regelmaat bezocht door de in totaal vier showwagens. Zo'n negenhonderd van hen krijgen elke drie, vier weken een bezoekje, de overigen zijn tevreden met minder bezoek. „Wat de klant wil, kan bij ons. Wij hanteren wat dat betreft één stelregel: iedere klant wordt door ons hetzelfde behandeld, of hij of zij nu vaak of weinig koopt of groot of klein is. Met de kleine klanten zijn we groot geworden, die houden we in ere”, aldus Marcel.

Op beurzen staat het bedrijf niet. Na vijf jaar op de IPM en de IFLO in Essen te hebben gestaan, bleken de kosten niet langer op te wegen tegen de baten. „In onze showroom

hebben we veel meer ruimte dan in een stand en het contact met de klanten kan hier ook persoonlijker.”

Agenten

Vijf, zes keer per jaar wisselt de collectie: voor het voorjaar, Pasen, zomer, na de zomer en voor de kerst. De producten komen tot stand in overleg met de fabrikanten in onder andere China, Indonesië, Vietnam, Polen en Roemenië. Gerie werkt hier met agenten zodat de broers zo veel mogelijk in het bedrijf aanwezig kunnen zijn. Ook eigen ideeën worden doorgevoerd in de ontwerpen. „Eigenlijk kijk je onderweg constant om je heen.” Kopiëren is uitgesloten, maar aan bestaande ontwerpen worden veranderingen aangebracht om de producten nog beter op de wensen van de bloemist af te stemmen. „Belangrijk vinden wij dat onze producten op zichzelf kunnen staan, maar ook goed toepasbaar kunnen zijn voor de bloemist”, legt Marcel uit. Om kleurverschillen uit te sluiten, werken zowel Gerie als de fabrikanten met de Pantone-kleurwaaier. Die geeft wereldwijd dezelfde kleuren aan.

In de toekomst - het streven is 2005 - laten de broers een geheel nieuw bedrijf bouwen aan de snelweg in Venray. Hier komen kantoren, magazijnen en een showroom weer op één locatie bij elkaar.



Dit glaswerk uit Roemenië is in vier verschillende vormen en vele kleuren verkrijgbaar. Alle Gerie-producten uit de collectie zijn op voorraad leverbaar. Levering gebeurt binnen drie tot vijf werkdagen.



Bij de ingang van de showroom wordt altijd een tafel als blikvanger ingericht. Voor de voorjaarspresentatie staan er onder andere manden met amaryllisbollen en gekleurd Roemeens glas.