

Groothandels



De cash-and-carry op het Green Park Aalsmeer herbergt behalve bloemisterijartikelen ook kleinmeubelen en woonaccessoires als kussens.



Het transparante glas is in verkoopaantallen het belangrijkste product van Duif, ook wat de bloemendetailhandel betreft. Op de foto de showroom

Duif's Florist Articles spreidt vleugels in Aalsmeer



John Duivenvoorden

Vijftig jaar geleden werd het bedrijf opgericht door hun vader Joop Duivenvoorden. Een groothandel was het die bloemisterijartikelen aan de bloemistwinkelier verkocht. Nu runnen de broers John en Marcel een importerend megabedrijf met twee cash-and-carry's, een showroom, een opslagcapaciteit van 32.000 m², een kantoor in het buitenland en zestig medewerkers.

Tekst: Sandra Sanders Foto's: Ferry Noordam

De meeste bloemisten zullen Duif's Florist Articles - Duif in de volksmond - kennen van groothandelscentrum Cultra in Aalsmeer. De cash-and-carry, prominent gevestigd bij de ingang, weerspiegelt echter nauwelijks wat het bedrijf tegenwoordig te bieden heeft. Zoveel wordt duidelijk na een bezoek aan de spiksplinternieuwe showroom, cash-and-carry en opslag een eindje verderop in Aalsmeer, aan de Legmeerdijk 281. Geopend op 31 oktober, niet toevallig ook de openingsdag van de Horti Fair. Een reusachtig paard op sokkel langs de weg verraadt dat u er bent. „Een cadeau voor de opening van ons inkoopkantoor in Hong Kong”, verklaart John Duivenvoorden, samen met broer Marcel directeur van Duif's Florist Articles.

De uitbreiding op het Green Park Aalsmeer komt precies vijftig jaar na de start van het bedrijf door vader Joop Duivenvoorden. „Van origine was het een traditionele groothandel”, vertelt John Duivenvoorden. Duif verkocht bloemisterijartikelen aan de bloemistwinkelier. Vijfentwintig jaar geleden kwam de ontwikkeling van het bedrijf in een stroomversnelling.

Bedrijfsprofiel

Naam: Duif's Florist Articles

Eigenaren: John en Marcel Duivenvoorden

Start: 1956 (door vader Joop)

Doelgroep: detailhandel, groothandel en grootverbruik in groene sector, interieur- en horecabranche

Producten: onder meer glas, aardewerk, seizoensartikelen, kleinmeubelen en woonaccessoires

Oppervlakte: cash-and-carry Cultra 1.300 m², cash-and-carry Green Park Aalsmeer 3.500 m², showroom 2.500 m², magazijn 32.000 m²

Adres cash-and-carry's: Legmeerdijk 313 (Cultra), (0888) 100 160 en Legmeerdijk 281 (Green Park Aalsmeer), 1432 KC Aalsmeer, (0888) 100 150

Adres showroom: Legmeerdijk 281, 1432 KC Aalsmeer, (0888) 100 100, www.duif.nl

„Toen werd de cash-and-carry op Cultra geopend. Door de verkoop op het veilingterrein ontstonden contacten met grotere inkoopers. Maar aan hun vraag kon niet worden voldaan”, legt hij uit. Daarom begon Duif vijf jaar na de start op de Cultra met het zelf

importeren uit het Verre Oosten. Daar werd na twee jaar een inkoopkantoor gevestigd. „Het kantoor met twintig werknemers zoekt naar de ideale mix van leveranciers waarbij spreiding, betrouwbaarheid, capaciteit en de prijs/kwaliteit-verhouding voortdurend de belangrijkste



Een deel van de voorraadhal van 32.000 m². Duif zet per jaar zeven à acht keer de totale voorraad om.



Het gekleurde glas wordt uit China geïmporteerd. Duif heeft een eigen inkoopkantoor in Hongkong. (Foto boven en linksboven)



Seizoensartikelen worden op bestelling geleverd aan de grotere afnemers. Ook 'plantertjes' zijn hier te vinden. „Daar gaan waanzinnige aantallen in om”, aldus John Duivenvoorden.



De showroom behelst een assortiment van veertigduizend verschillende artikelen.

afwegingen zijn. Wij bieden namelijk veel voor weinig geld, en we hebben grote voorraden. Dat is onze kracht.”

Showroom

De basis van de producten die Duif's Florist Articles levert, zijn de bloemisterijartikelen. Daaraan zijn recentelijk kleinmeubelen, zoals echt en imitatie-antiek uit China en woonaccessoires toegevoegd. De showroom van 2.500 m² op de eerste verdieping „stelt ons eindelijk in staat te laten zien wat we hebben”, aldus John Duivenvoorden. De verkoop in de showroom is met name bedoeld voor de grote afnemers, maar is ook voor bloemisten te bezichtigen, nuanceert Duivenvoorden. Het assortiment is breed met veertigduizend verschillende artikelen. Bovendien blijken achter de producten soms duizelingwekkende voorraden schuil te gaan. Wat te denken van tweehonderdduizend exemplaren op voorraad van een vaas van gekleurd glas? En ook nog verkrijgbaar in vijf verschillende kleuren?

In de showroom is op product of thema ingedeeld en zijn sfeerkamers gecreëerd. Door

gebruik te maken van open afscheidingen in plaats van gesloten wanden hebben Irma en Remco Pouw, die voor de inrichting verantwoordelijk waren, de transparante en lichte ruimte optimaal benut.

De meeste producten zijn uit voorraad leverbaar. Alleen de seizoensgebonden producten, gegroepeerd binnen een speciale afdeling van de showroom, worden op bestelling geleverd.

Glas belangrijkste artikel

Opvallend is de hoeveelheid transparant en gekleurd glas in het assortiment van Duif's Florist Articles. Het glaswerk blijkt dan ook 70% van de totale verkoop voor zijn rekening te nemen. Binnen die 70% is het dan weer voornamelijk (85%) transparant glas dat wordt verkocht. Dit glas komt uit Polen. Het gekleurde glas wordt vanuit China geïmporteerd. Medewerkers van het inkoopkantoor in Hongkong reizen er ter plekke rond om in de fabrieken te controleren op zaken als kwaliteit, prijs en arbeidsomstandigheden. De fabrieken zijn niet van Duif. Het bedrijf claimt

vaak grote productiecapaciteit. Die kan wel oplopen tot 80 à 90% van de jaarproductie van dergelijke fabrieken.

Cash-and-carry

Op de begane grond bevindt zich de cash-and-carry voor de verkoop aan bloemistwinkeliers en tuincentra. Ondanks de oppervlakte, 3.500 m², is het assortiment hier heel wat beperkter dan een verdieping hoger: vijftienhonderd. Hier vindt de verkoop plaats aan de detaillist die zijn producten direct wil meenemen. Tussen de producten beneden en boven is er deels overlap. „Lang niet alle producten uit de showroom zijn interessant voor verkoop in de cash-and-carry”, legt John Duivenvoorden uit. „Aan de andere kant hebben we ook producten in de cash-and-carry die niet in de showroom staan.” Wat ook gebeurt is dat wanneer een bepaald product aan een grote afnemer wordt verkocht, het omwille van prijsbescherming voor de bloemist uit de handel wordt genomen.

De cash-and-carry is ruim van opzet. Op de kopstellingen van elke rij staat een display

met de producten die in die rij te vinden zijn. Spots lichten ze uit. Ook in de cash-and-carry hebben kleinmeubelen hun intree gedaan. Ze staan handig bij de ingang, die grenst aan een overdekte parkeerplaats. Ook het afrekenencentrum en de koffiehoek zijn hier te vinden. Op de eerste verdieping is een restaurant waar klanten gratis koffie en broodjes wordt aangeboden.

Behalve kleinmeubelen zijn ook woontextiel, woonaccessoires als kussens, tafelglas en -porselein in het assortiment van de cash-and-carry opgenomen. Een minimum aankoopbedrag wordt er niet gehanteerd. De cash-and-carry is toegankelijk voor iedereen met een Kamer van Koophandel- en/of btw-nummer.