

Groothandel



De ontvangstruimte is ingericht in het thema Design & More. Dit is een thema dat jaarrond geschikt is om in te presenteren. Klassiek wordt hier met modern gecombineerd.

Meer dan potten en vazen bij Pot & Vaas

Pot & Vaas verkoopt nog altijd de producten waarnaar het bedrijf is genoemd, maar het assortiment is inmiddels uitgebreid met andere woonaccessoires. De groothandel presenteert de collectie in de showroom in Oisterwijk in thema's. „Dat is gemakkelijk voor ons, maar ook voor onze klanten. Zij kunnen hier veel inspiratie opdoen”, vertellen eigenaren Erica en Frank van der Linden.

Tekst: Cornéline Lanooy **Foto's:** Gerdien de Nooy

Erica en Frank van der Linden.



Bedrijfsprofiel

Naam: Pot & Vaas
Eigenaren: Erica en Frank van der Linden
Start: 2002
Medewerkers: geen
Doelgroep: bloemisten, interieurwinkels, stylisten, etaleurs, evenementenbureaus
Producten: vazen, potten, kandelaars, schalen, lampen; veelal keramiek, kunststof, hout en glas.
Oppervlakte: 150 m² showroom, 800 m² magazijn
Adres: Belgiëstraat 2, 5061 KG Oisterwijk, (06) 28 77 43 36, www.potenvaas.nl



De vaas Lotus is gemaakt van polyraisin en heeft het lotusblad en de -bloem als motief. Het kunststof heeft een parelmoerglans. De prijs is €128,80.

Voor dat Erica en Frank van der Linden in 2002 de groothandel Pot & Vaas startten, hadden zij een winkel in meubels uit Indonesië: De Tamarinde in Haaren. Om de lege ruimtes in de kasten en tussen de stoel- en tafelpoten tijdens het transport op te vullen, importeerden zij ook kleinere woonaccessoires. Het presenteren met deze producten beviel zo goed dat ze besloten de winkel te verkopen en een groothandel te beginnen.

De naam Pot & Vaas was snel gekozen. Het eerste ontwerp van Erica en Frank was een pot die zij op verzoek van een kweker ontwik-

kelden. Het ontwerp was multifunctioneel: het was een vaas en pot ineen. De eerste collectie van het bedrijf borduurde op dit ontwerp voort: potten en vazen in verschillende kleuren en met diverse dessins. Ze werden in het Verre Oosten geproduceerd. Helemaal tevreden waren ze niet over de prints op het aardewerk, die op de computer werden gemaakt. Erica en Frank: „De kwaliteit moest beter. We gingen op zoek naar een nieuwe fabrikant en besloten in de tussentijd andere artikelen te gaan verkopen. Dit werd zo'n succes dat we nooit meer de oude Pot & Vaas-potten hebben verkocht.”

In het eerste jaar ging Frank met een „wagen vol potten” bij de klanten langs. Toen de collectie groter en groter werd, ging dit steeds moeilijker. En maar een gedeelte van de collectie meenemen, vond hij niks. „We willen dat mensen al onze producten kunnen zien en aanraken. Een foto in een brochure is wat afstandelijker”, legt Frank uit. Daarom openden zij in 2003 een stand op groothandelscentrum Tica in Aalsmeer en in 2004 een op Trends & Trade in Venlo.

Toch vroegen steeds meer klanten of er ook een showroom was, vertellen Frank en Erica. In Oisterwijk hadden ze wel een magazijn met de voorraad, maar geen showroom. Om het complete assortiment van circa duizend artikelen te kunnen presenteren, besloten ze de hal naast het magazijn erbij te huren. De showroom is op maandag van 9.00 tot 17.00 uur te bezoeken, en de andere weekdays op afspraak.



1



2



3



7



10



4



5



8



6

- 1 Erica en Frank bouwden de gehuurde bedrijfshal eigenhandig om tot showroom met vier kamers en een ontvangstruimte.
- 2 De presentaties in het thema Fusion of Colors zijn vrolijk en kleurrijk. „De accessoires zijn ook heel geschikt voor een kinderkamer”, zegt Erica.
- 3 Bijna de gehele collectie is op voorraad beschikbaar in het magazijn in Oisterwijk.
- 4 Dit hert van aluminium (vanaf €5) hangt in de kamer met als thema Ocean Breeze. De presentaties zijn geïnspireerd op het strand, de zomer, blauwe kleuren en het vakantiegevoel.
- 5 Ook schelpen horen bij Ocean Breeze. Ze zijn gemaakt in mallen van echte schelpen. Het materiaal is polyraisin, dat zilverkleurig is gespoten. Ze kosten €9,80.
- 6 De toegang van de showroom tot het magazijn wordt gevormd door deze bijzondere houten gevel met deuren. Hij is afkomstig van een Indonesisch huis.

- 7 Perfume of Roses is een thema waarin pasteltinten, parelmoerglans en aluminium de boventoon voeren. Vazen en potten hebben veelal bloemenapplicaties of zijn gemaakt in een bloemvorm.
- 8 De kamer met thema Etnic Chic ademt een Afrikaanse, koloniale sfeer. De producten zijn onder meer van imitatiekrokodillenleer en hout. Er hangen geweien en een opvallende lamp van schelpen.
- 9 Deze hoge kandelaars zijn verkrijgbaar in mat en glanzend aluminium. De maten zijn 30, 40 of 50 cm; prijs is vanaf €20.
- 10 Tulipa heten deze vazen van ontwerpster Lotte van Laatum van de Design Academy. De vorm is afgeleid van de traditionele Nederlandse tulpenvazen. De print is afgeleid van die op de traditionele Turkse kaftans. De vazen (26x29 cm) zijn verkrijgbaar vanaf €45.

▶ Meer foto's van de showroom en producten zijn te zien op www.bloemenblad.nl.



9

Thema's

Pot & Vaas werkt met thema's voor de presentaties in de showroom. Die is overzichtelijk verdeeld in vier kamers, elk met een thema, en de ontvangstruimte krijgt ook een thema. „Werken met thema's presenteert gemakkelijk en prettig. We weten precies welke producten we gaan inkopen en laten maken”, vertellen Frank en Erica. Inspiratie om thema's te kiezen, hebben ze genoeg. „We bezoeken beurzen, volgen de trends, lezen bladen. Het is een kwestie van je ogen en oren openhouden. Al die ingrediënten samen vormen de soep van Pot & Vaas”, zegt Frank lachend. Twee keer per jaar wisselt het bedrijf de thema's. De eerste vier zijn te zien van januari tot augustus, daarna wordt alles in kerstsfere gebracht. Een jaar eerder zijn de onderwerpen bekend en kan er op ingekocht gaan worden. Hoewel ze zo veel mogelijk nieuwe ontwerpen en producten willen presenteren, komt het voor dat bepaalde kerstaccessoires ook later nog te zien zijn. „Kandelaars, kaarsen en sommige vazen en schalen zijn ook na de kerstperiode nog heel goed bruikbaar”, zegt Erica.

Momenteel zijn de vier kamers onderverdeeld in de thema's Fusion of Colors, Etnic Chic, Ocean Breeze en Perfume of Roses (zie foto's). De ontvangstruimte staat jaar rond in het teken van Design & More. Voor de presentaties vanaf komende augustus zijn de thema's ook bekend, maar nog niet alle namen. Er komt een kamer die ingericht is met witte, poederachtige producten en parelmoer. De tweede is meer gothic, met pauwenveren, purper en zwart, glanzend en mat. De derde presentatie staat bol van goud en bruin, is glossy met amberkleuren en kwasten. De laatste is zwart-wit, zilver, transparant met gebruik van aluminium; meer modern en klassiek.

Vernieuwing

Tussen de 15 en 20% van de collectie ontwikkelt Pot & Vaas zelf. „Vanaf nul hiermee beginnen, is geen sinecure”, zegt Frank. Nieuwe producten op de markt brengen vereist veel tijd, geld en energie. Omdat Erica en Frank de kwaliteit willen waarborgen, nemen ze hiervoor de tijd. Ontwerpen worden veelal op de computer gemaakt en naar de fabrieken in China, India en Indonesië gestuurd. Zij verzenden een monster richting Oisterwijk en vervolgens reist Frank naar de productielanden om zelf te kijken of alles goed gaat.

Het echtbaar merkt dat klanten steeds vernieuwing wensen. Frank: „Onze doelgroep, waaronder veel bloemisten, wil apartere dingen, waarmee ze zich kan onderscheiden. Hun klanten, de consumenten, willen ook steeds vaker een ander interieur. Die vernieuwende producten en hoe ze gepresenteerd kunnen worden, bieden wij aan.” Wat het bedrijf niet zelf ontwerpt of produceert, koopt het in bij andere leveranciers.

Het merendeel van de producten heeft Pot & Vaas op voorraad staan in het magazijn. Klanten van de showroom kunnen hun bestelling direct meenemen. Het bedrijf hanteert geen minimaal orderbedrag bij aankoop in de showroom. Wil een klant de bestelling franco thuis bezorgd krijgen, dan is €1.000 het minimumbedrag. Een transporteur bezorgt door het hele land.

Sinds begin dit jaar kunnen klanten ook via de webshop bestellen. Frank en Erica merken dat Nederlandse klanten de webshop vooral gebruiken voor nabestellingen. „Mensen komen nu eenmaal graag persoonlijk langs hier in de showroom of bij onze stands op Tica en Trends & Trade”. Buitenlandse klanten bestellen regelmatig nieuwe producten via de website. Wanneer klanten een toegangscode voor de site aanvragen, moeten zij eerst hun nummer van de Kamer van Koophandel overleggen. Dit om particulieren te weren.