

Groothandel



Aardewerk dat klinkt als een klokje als je er tegenaan tikt. Het is winterhard en watervast. Het aardewerk wordt in een Europees land geproduceerd, in een fabriek met Nederlands/Belgische leiding. De prijzen variëren van €16,50 (diameter 23 cm, h. 20 cm) tot €425 (diameter 80 cm, h. 70 cm).



Michiel Drijver



Deze polyester pot, bedekt met een echte laag aluminium, kan buiten worden neergezet en verkleurt niet. Hij is er ook in bronzen uitvoering en als vaas. De pot is er in drie maten: diameter 47 cm, h. 35 cm, €155; diameter 90 cm, h. 60 cm, €552,50; diameter 120 cm, h. 90 cm, €1.395. De betonnen zuil waar de pot op staat verkoopt Michiel ook, in diverse afmetingen.

De mobiele showroom van Michiel Drijver

Sinds Bloem en Blad in 2001 startte met haar serie over groothandels kwam het niet eerder voor dat de groothandel kwam voorrijden. Maar wie een mobiele showroom heeft, zoals Michiel Drijver, kan dat natuurlijk doen. Het gemak dient de mens: niet alleen de redacteur, ook de bloemist.

Tekst: Sandra Sanders Foto's: Rens Kromhout



◀ Raku wordt veel als kunstvoorwerp verkocht, maar dit is een commerciële lijn potten voor bloemisten. Raku, dat wordt gebakken op ongeveer 1.000°C is wel watervast, maar niet winterhard. De prijzen variëren van €13,50 (kleinste potmaat met diameter 13 cm, h. 15 cm) tot €97,50 (schaal met diameter van 49 cm).

◀ Een voorbeeld van hoornen met een vernikkelde schedel. Michiel Drijver verkoopt ook bronzen en zilveren varianten. Prijs: €275.

De eerste vraag die bij je opkomt als je de mobiele showroom van Michiel Drijver betreedt, is hoe de producten kunnen blijven staan bij een scherpe bocht of bij abrupt remmen. „Klittenband”, verklaart Michiel Drijver, die trots als een pauw zijn gloednieuwe mobiele showroom laat zien. Pas onlangs verving deze zijn eerste bestelbus, aangeschaft bij de start in 2005. „Er kan veel meer in dan in de bestelbus en door de extra ruimte kan ik nu beter presenteren. Bovendien is hij van alle gemakken voorzien.” Zoals de geluidsinstallatie, die de ruimte vult met loungeachtige muziek.

Het aanbod in de showroom valt in het hoge segment. Michiel richt zich daar bewust op. „Ik denk dat steeds meer bloemisten afvallen, maar dat het hoge segment zal blijven.” Het hoge segment houdt bij hem kwaliteit, exclusiviteit en veel service in. Kwalitatief moeten zijn producten 'super' zijn, zegt Michiel. „Ik kijk eerst naar de kwaliteit en dan pas naar de prijs.”

Vaste afnemers worden twee à drie keer per jaar op afspraak bezocht, doorgaans in het voor- en najaar. Daarnaast bezoekt Michiel zijn klanten op verzoek. Er is geen minimum afname bepaald. Bijna alles wordt per stuk

verkocht. De levertijd van de producten bedraagt vier à acht weken.

Michiel streeft ernaar dat 95% van zijn producten door niemand anders worden aangeboden, vertelt hij. „Ik haat kopiëren. Anderhalf jaar geleden ben ik zelf begonnen met ontwerpen. Natuurlijk word ik geïnspireerd door dingen die er al zijn, maar kopiëren, nee. De meeste van mijn producten zijn nu op basis van eigen ontwerp. Het zijn tijdloze producten. Met trends heb ik niets.” Exclusiviteit wordt ook gewaarborgd door de spreiding van het klantenbestand. „Eén goede winkel per stad, dat is voldoende. Ik geef mijn klanten exclusiviteit voor een bepaald gebied. Dit gaat altijd in overleg.”

Keramik en raku

Michiel Drijver verkoopt keramik, waaronder raku, producten van roestvast staal, kaarsen, parfumstokjes van Linari en producten die Michiel onder de noemer 'Wildlife' vat. Het keramik in de schappen is zijn favoriete product. Hij straalt gewoon als hij daarover vertelt. „De klei bestaat uit een speciale menging van verschillende kleisoorten in Europa, elk met zijn specifieke kwalitatieve kenmerken. Dat maakt de gebruikte klei duur en speciaal.” Als hij tegen de verschillende

Bedrijfsprofiel

Naam: Michiel Drijver
Eigenaar: Michiel Drijver
Start: 2005
Producten: aardewerk, kaarsen, parfum (Linari), producten van roestvast staal, 'wildlife'
Segment: hoog
Beursdeelname: Gorinchem, Ambiente 2008
Contact: telefoon (06) 47 40 80 50, fax (010) 465 58 58, www.michieldrijver.nl, info@michieldrijver.nl





Achter in de bus veel 'wildlife' en parfum-geurstokjes van Linari. Links een wrattenzwijn van €495, rechts een gemsbuck van €895.



Parfumgeurstokjes van Linari, „een Duits topmerk”, aldus Michiel. Elk van de veertien verschillende geuren zit in een ander flesje. In ieder flesje zorgen veertien houten stokjes voor de verspreiding van de geur. De inkooprijs per flesje is maximaal €34.



Fakkels voor in de tuin van roestvast staal en op een betonnen voet. „Ze gaan gegarandeerd niet uit”, verzekert Michiel, „behalve bij windkracht 11!” De hoogste fakkel meet 1,60 m en kost €395. De prijzen van rvs zijn in anderhalf, twee jaar tijd zo'n 40% in prijs gestegen, vertelt Michiel.

potten tikt, klinkt het als een klokkenspel in de bergen; elke pot brengt zijn eigen toonhoogte voort. De klei wordt gebakken op 1.100°C en zorgt voor watervast en winterhard aardewerk. Het wordt in Europa gemaakt, in een fabriek met Belgisch/Nederlandse leiding, maar Michiel houdt geheim waar precies. De nieuwe kleuren deze winter zijn zwart, zilver en brons.

Het raku is ook watervast, maar niet winterhard. Het wordt dan ook op iets lagere temperatuur gebakken, bij 1.000°C. Waar ander keramiek in etappes kan afkoelen, gebeurt dit afkoelingsproces bij raku abrupt (van 1.000 naar 20°C). Daardoor ontstaan de kenmerkende barsten in het glazuur.

Wildlife

Hier en daar prijkt op de wanden van de showroom een wild beest. Maar deze beesten hebben weinig wilde haren meer. Onder de noemer Wildlife verkoopt Michiel opgezette wilde dieren, hoorns met schedels en lossen hoorns. Alles komt uit Zuid-Afrika. Het zijn geen beschermde diersoorten, verzekert Michiel. Ze zijn afkomstig van slachtafval van jagers en voor consumptie gebruikt. Achter in de showroom prijken een wrattenzwijn en gemsbuck. De beesten zijn van hun schedel ontdaan; purschuim vult de boel op. „Het weegt helemaal niks.” Halverwege hangt de vernikkelde schedel van een zogeheten blue/wilde beest. Het is een heel proces om de schedels te bewerken, aldus Michiel. Eerst moet de schedel worden ontvet, waarna deze van enkele (geheime) lagen wordt voorzien, om ten slotte te worden gedompeld in brons, nikkel of zilver.

Roestvast staal

Op het moment dat de reportage wordt gemaakt, is er toevalligerwijs niet veel roestvast staal te bekennen, maar roestvast stalen producten maken wel deel uit van het aanbod. Zo verkoopt Michiel hoge conische vazen met een hoogte tussen 1 en 1,50 m en gehamerde en gepolijste schalen. Ze komen uit het Midden-Oosten en worden via een Nederlandse leverancier ingekocht.

Ook van roestvast staal zijn de hoge fakkels op betonnen voet, die in verschillende uitvoeringen worden geleverd. Ze blijven branden tot en met windkracht 10, verzekert Michiel. In de huls bevindt zich een reservoir van 1,5 l voor de lampolie, goed voor zeven à acht uur plezier. Erin hangt een dikke lont. De fakkels worden in Nederland gefabriceerd. Behalve in staande uitvoering zijn ze ook verkrijgbaar als wandfakkel. Onlangs is Michiel begonnen de betonnen voeten ook los te verkopen, en worden ook betonnen zuilen aan het assortiment toegevoegd.

Parfumstokjes

Exclusief zijn tot slot de Linari Room Fragrances bij Michiel Drijver. Hooguit dertig à veertig winkels zal hij in Nederland leveren om „absolute exclusiviteit te waarborgen”. Michiel is agent van dit, naar zijn zeggen, Duitse topmerk in parfums. In de klassiek uitgevoerde flesjes - er zijn twaalf geuren in twaalf verschillende uitvoeringen - steken veertien stokjes. De geurende vloeistof in de flesjes trekt langzaam in het stokje, waardoor de ruimte licht naar de geur gaat ruiken. „Maar de geur overheerst niet”, zegt Michiel. De geur gaat acht à tien maanden mee.