

HOE IS HET NU MET

De redactie zoekt elke week mensen op die in het nieuws waren. Tips? Mail naar dd.redactie@ad.nl



Thirza en Ruben Koppert

Een Rotterdamse twintiger en een dertiger uit Amsterdam runnen nu een dik jaar Vreeken's Zaden. Een van de bekendste adressen in het land als je bijzondere bloemen of groenten in je (moes)tuin wil. Ruben en Thirza Koppert, broer en zus, gingen voor deze Dordtse winkel samen in zaken.

Zadenwinkel én community

Angelique Mulders

Wat vinden jullie tot nu toe het speciaalst als eigenaar van een zadenwinkel?

Thirza (35): „De toewijding van de medewerkers. Mensen werken hier al lang, zijn gecommitteerd en vinden het leuk. Ze weten heel veel over het assortiment en over zelf moestuinieren. Iedereen is erg betrokken bij het product dat we verkopen.”

Ruben (29): „Dat alles zich alleen hier in Dordrecht afspeelt. In de winkel lopen niet alleen de klanten binnen, maar worden ook alle webshop-orders verwerkt. En onze grootopslag, onze voorraad, is er te vinden; hier maken we de kleinere zakjes voor in de winkel. Er gebeurt in dit oude herenhuis veel meer dan je zou denken.”

Kunnen jullie al een ‘gemiddelde Vreeken-klant’ schetsen?

Thirza: „Het zijn mensen die ik als serieuze hobbyisten zie. Hun kennisniveau is wat hoger dan gemiddeld, schat ik zo in. Ze pakken het door-dacht aan; denken na over wat ze precies willen zaaien, wat ze leuk vinden om te oogsten. De standaarddingen hebben ze meestal al eens geprobeerd en ze willen zich uitdagen met andere rassen en soorten. Laatst was er iemand die kocht tien of twaalf verschillende soorten tuinbonen omdat hij die bonen een keer goed wilde begrijpen. De ene soort klimt omhoog, terwijl de andere naar de zijkant schiet... daar maakt hij eens projectje van dit jaar.”

De vorige eigenaar, Ton Vreeken, vertelde het AD dat hij hoopte dat jullie de voorraden konden automatiseren én dat er stappen gemaakt worden met de webwinkel. Hoe staat het daarmee?

Ruben: „Het afgelopen jaar hebben we veel tijd gestoken in het bouwen van een nieuwe webshop. Dat wilden we niet afraffelen. We streven ernaar om in de zomer de nieuwe verkoop-site online te zetten. Niet dat het helemaal anders is; de uitstraling is tamelijk hetzelfde. Maar de site is sneller, zal beter werkbaar zijn op je mobiel en het bestelproces hebben we vergemakkelijkt.”

Thirza: „De huidige weborders wor-



▲ Thirza (35) en Ruben Koppert (29) in de winkel van Vreeken's Zaden in Dordrecht.

FOTO: JEFFREY GROENENWEG



Het lijkt mij mooi om kennis-overdracht uit te breiden

– Ruben

den met een nagestuurde factuur betaald, dat automatiseren we naar meeteen digitaal betalen bij het bestellen. Ook kunnen we straks beter aangeven wanneer de levering op de deurmat verwacht kan worden, want dat is waar klanten in reviews wel eens over mopperen. Verder zijn we met het automatiseren van de voorraden op de goede weg.”

Wat zijn verder de plannen voor de komende tijd?

Ruben: „Het lijkt mij mooi om de kennisoverdracht uit te breiden. Dus straks op de website ook uitleg geven over bepaalde manieren van kweken, hoe je het opstellen van een moestuinplan aanpakt et cetera. Een community creëren; ik denk dat dat tof is. Waarbij het mooi is om jongeren, beginnende tuiniers zeg maar, aan te spreken. Dat hoeft niet meteen

voor hun moestuin of tuin te zijn, dat kan ook met tips en *tricks* voor hun balkon.”

Thirza: „Ik ben in Amsterdam een typisch balkontuinier. Daar heb ik een leuk hoekje met verschillende kruiden voor in de keuken en mijn aardbeitjes groeien goed in potten.”

Jullie grootvader richtte Koppert Biological Systems op, voor professionele telers belangrijk voor hun biologische plaagbestrijding. Zien we iets van terug van die familie-achtergrond in Vreeken's Zaden nu?

Ruben: „We hebben wat chemicaliën laten vallen uit het assortiment. We zijn voorstander van biologische bestrijding. Een dochterbedrijf van Koppert, Insect Heroes, waar ikzelf ook heb gewerkt, verkoopt natuurlijke bestrijding aan consumenten.

Dat hebben we niet in de winkel, omdat je dan met insectenpoppen gaat werken. Die kun je niet heel lang in de zaak houden. De insecten komen vrij snel ‘uit’ en voordat dat gebeurt, wil je ze verkocht hebben. Een samenwerking met Insect Heroes en dan via onze webwinkel... daar willen we wel over nadenken, zodat bijvoorbeeld roofmijten bij de consument terechtkomen.”

Komen er meer vestigingen?

De twee kijken elkaar aan. Lachend geven ze toe dat ze er wel eens over nagedacht hebben. „Een pop up-store in een andere stad, Nijmegen of zo, want daar zitten veel hobbytuiniers in de omgeving, zou misschien leuk zijn. Maar voor nu is Dordrecht gewoon een trekpleister. Het is bij veel mensen bekend dat wij hier zitten.”