



Van gehoorkap tot snoeischaar

Donar Groen levert bijna een kwart eeuw handgereedschappen

Een compleet assortiment handgereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen, altijd alles op voorraad en de bestelling de volgende dag geleverd. Dat zijn volgens Ralph van der Hulst de onderscheidende factoren van Donar Groen, het bedrijf dat zijn vader 24 jaar geleden voortzette onder de inmiddels bekende naam en het groen-oranje logo. In 2020 stapt vader Frans uit het bedrijf en neemt Ralph het stokje volledig over.

Auteur: Heidi Peters

Ralph is sinds 2014 actief in het bedrijf dat zijn vader in 1995 overnam van Sanders Gereedschappen uit Hoogeveen, dat handelde onder de naam Donar. Met zijn achtergrond als inkoper in de groenbranche besloot Van der Hulst senior zich met zijn bedrijf hierop te focussen. Anno 2019 heeft Donar Groen een uitgebreid assortiment handgereedschappen én een omvangrijk klantenbestand.

Gereedschapsleer

Ralph: 'Onze klanten zijn gemeenten, sociale werkvoorzieningen, hoveniers en scholen. Het bestand is behoorlijk evenredig verdeeld over deze vier groepen. Bij scholen moet je denken aan praktijkscholen en vmbo- en mbo-opleidingen. Aan deze groepen geven wij overigens ook al vijftien jaar rondleidingen. We hebben een cursusruimte in huis en we nemen de groepen leerlingen en studenten mee voor een rondgang door het magazijn. Bij gereedschappen komt ontzettend veel kennis kijken en gelukkig hebben wij die in huis.'

Zo maakt het nogal wat uit welke hark, spade of snoeischaar je voor specifieke werkzaamheden gebruikt. De ene schop is de andere niet. 'Wij

delen onze kennis en laten voorbeelden zien die zij op school niet of niet meer krijgen', vult Ralph aan. 'Op deze manier dragen wij ons steentje bij aan de vakkennis van de leerlingen. Daarnaast gaat het er niet alleen om welke gereedschappen je kiest, maar ook dat je ze op de juiste manier gebruikt. Er is veel belangstelling voor deze rondleidingen. We zien meerdere groepen per jaar en scholen komen ook bij ons terug.'

Maandraad van Donar

Het artikelenbestand, met meer dan duizend verschillende artikelen, omvat naast persoonlijke beschermingsmiddelen handgereedschappen van Bahco, De Wit, Felco, Fiskars, Fort, Offner, Ideal, Freund, Van Driel, Spear & Jackson en Silky. 'Wij verkopen alleen gerenommeerde en bekende merken', legt Ralph uit. 'Er worden weleens goedkope alternatieven aangeboden. Als de kwaliteit goed is, nemen we daar soms wat van op in het assortiment. Maar kwaliteit staat voorop en we kijken kritisch naar de levertijden. Van de bekende merken die we voor het merendeel voeren, weten we na 25 jaar wel dat het goed is. Er komen weinig klachten en bovendien vraagt de markt erom. Wel brengen we soms producten



‘Door middel van rondleidingen voor leerlingen brengen we onze kennis over’

onder ons eigen merk uit. Zo lukte het ons niet om een goed schepnet te vinden. Uiteindelijk vonden we in Duitsland een product dat aan onze maatstaven voldeed. Dit hebben we onder ons eigen merk uitgebracht en het slaat goed aan. Ook hebben we maaidraad van Donar Groen. Dat is maaidraad van een heel goede kwaliteit en met een lage prijs. De kwaliteit moet goed zijn; anders beginnen we er niet aan. Daar staan we gelukkig ook om bekend.’

Webshop

Kort na het aantreden van Ralph, die een achtergrond heeft in commercie en bedrijfskunde, lanceerde Donar Groen zijn webshop. Via deze webshop komen bestellingen binnen van hoveniers, maar ook particulieren en andere bedrijven die tuingereedschap nodig hebben, weten de webshop te vinden. Een enkele keer komen er aanvragen uit de aangrenzende landen of Frankrijk. ‘Die bestellingen sturen we ook gewoon dezelfde dag op’, lacht Ralph. ‘Maar we zouden niet alleen maar via de webshop willen

handelen. We willen onze klanten kennen en met ze praten.’ Inmiddels vragen grotere klanten om meer specifieke functionaliteiten in de webshop, zoals het kunnen accorderen van een bestelling door een medewerker of zelfs budgetbewaking. ‘Daar gaan we mee aan de slag. Maar je moet van tevoren goed nadenken welke systemen hiervoor allemaal verbonden moeten worden en hoe je dat vervolgens realiseert.’

Geen stekker te vinden

De focus van Donar Groen ligt volledig op handgereedschappen. ‘Het lijkt misschien logisch om ook accu- of andere machines aan het assortiment toe te voegen, maar wij kiezen bewust voor alleen handgereedschappen. Wij verkopen bijvoorbeeld ook geen meststoffen. Waarom niet? Omdat wij hier goed in zijn, in handgereedschappen en beschermingsmiddelen’, legt Ralph uit. ‘Wij hebben dit in de vingers; het loopt gestroomlijnd. Onze klanten zijn tevreden en wij hebben er lol in. Ons magazijn is netjes, opge-

ruimd en strak. Je ziet geen bulkvoorraden of grote volle pallets, maar alles is wel op voorraad.’

Spoed bij incidenten

‘Als je producten met een stekker gaat verkopen, krijg je ook te maken met onderhoud en onderhoudsproducten. Dat vraagt om een andere organisatie. Doordat we ons focussen op alleen handgereedschappen en persoonlijke beschermingsmiddelen, worden we gaandeweg ook dé specialist op het gebied van handgereedschappen. Wij werken met acht personen, inclusief mijn vader, moeder en zus. Het team heeft enorm veel kennis in huis en dat is maar goed ook, want we krijgen soms echt specialistische vragen. Denk aan persoonlijke beschermingsmiddelen voor het veilig verwijderen van de eikenprocessierups. Ook krijgen we vragen over ergonomisch handgereedschap voor mensen met een lichamelijke beperking.’ ‘We hebben ook een paar maal te maken gehad met spoedorders vanwege klimaatincidenten. Op Schiermonnikoog leverden wij binnen een dag de benodigdheden voor het opruimen van het strand en na de orkaan op Sint-Maarten leverden wij met spoed opruimmaterialen op de luchthaven van Eindhoven.’

Onestopshop

Ralph is niet bang voor concurrentie door de merken zelf. ‘Veel afnemers hebben meerdere producten nodig en willen deze van verschillende merken. In die zin hebben wij een verzamelfunctie: wij hebben een breed assortiment en alles is ruim op voorraad. Soms komt er een particuliere klant hier in Nieuw-Vennep aan de deur, gestuurd door zijn hovenier. Wij hebben geen winkelfunctie, maar iedere klant is welkom. Dan doen we een rondje door het magazijn en gaat de klant tevreden weer weg. Zo doen wij al bijna 25 jaar zaken: persoonlijk en direct, het is wat het is en dat is duidelijk. Zonder fratsen!’



www.donargroen.nl



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/31311/van-gehoorkap-tot-snoeischaar