

Garden Impressions Outdoor:

Verder bouwen aan Europese positie

Garden Impressions Outdoor (GIO) uit Swifterbant is uitgegroeid tot een belangrijke speler op de Europese tuinmeubel markt. Vlak voor het einde van dit kalenderjaar sprak de redactie van Tuincomfort met Bart Fransen en Harmen Wim Lammers, het management van Garden Impressions Outdoor. Wat zijn hun plannen voor de toekomst? Daarnaast blikken ze terug op het afgelopen jaar en de ontwikkelingen in de markt.

Explosieve groei online verkoop

“De verkooppatronen in het seizoen zijn de laatste jaren sterk veranderd,” starten de heren het gesprek. “Daar waar je tien jaar geleden nog mocht vertrouwen op een ratio van 50% voorverkoop en 50% doorverkoop, werken we nu bij GIO met heel andere ratio's,” vertelt Harmen Wim Lammers. “De markt is zo gewend geraakt om de container voorraad met dito marges uit te verkopen, dat er onvoldoende gekeken wordt om het nog binnen-te-halen, resterende stuk omzet en marge, middels bestellingen

uit magazijn, in te vullen. Niettemin blijven we voldoende voorraad in het seizoen houden voor nabestellingen. Bovenstaande heeft overigens wel als voordeel dat we nu eenvoudiger de bestellingen tijdens de voorverkoop als blauwdruk kunnen leggen over de al in het voorseizoen geproduceerde voorraad. Je kunt eerder de hard- en slow-movers detecteren en daardoor kun je beter bijsturen op hoeveelheden, kwaliteit en opslagruimte.”

“Zeker via de grote e-tailers worden er enorme volumes tuinmeubelen en aanverwante artikelen verkocht”



De online verkoop van tuinmeubelen is de afgelopen vijf jaar explosief gegroeid. Zeker via de diverse marktplaatsen van de grote e-tailers worden er enorme volumes tuinmeubelen en aanverwante artikelen verkocht. Het is daarbij opvallend dat de bovengrens aan wat nog online te verkopen is middels het opwaarderen van content, steeds verder opgerekt wordt. Daar waar voorheen alleen de heel goedkope setjes online verkocht werden, merk je nu dat door het slim inzetten van content en data ook tuinsets boven de 1000 euro verkoopprijs eenvoudig verkocht kunnen worden.

Dutch design & quality

Alle tuinmeubelen van Garden Impressions worden in Nederland ontwikkeld. De collecties sluiten naadloos aan op heersende trends en vinden soepel hun weg naar de Europese tuinen. Het breed assortiment omvat tuinmeubelen vervaardigd van aluminium, vlechtwerk, hout en kunststof en aanverwante tuinartikelen, zoals parasols, terrashaarden, accessoires, tapijten en beschermhoezen. Alles in een breed scala aan prijspunten: voor ieder wat wils, dus.

Tevens is het handig voor de dealers dat zij bij GIO een "one stop shopping" adres hebben, waar zij nagenoeg hun gehele collectie kunnen onderbrengen. Zo kan er te allen tijde datgene ingekocht worden waar behoefte aan is en in de bijpassende gewenste volumes.

Wij staan met trots achter onze slogan: DUTCH DESIGN & QUALITY

Het Sourcing & Development-team heeft strak grip op het gehele proces; van ontwerp tot levering aan de klant. Ontwikkeling van collecties is gedurende het hele jaar een continu proces, maar komt tot uiting in de lancering van de nieuwe collectie, tijdens de kick off van het nieuwe seizoen in juni. Productie hiervan begint dan ook al direct. Bart: "Naast de dagelijkse operatie, die het logistieke en inkoopproces begeleiden, heeft GIO mensen in dienst die continu het kwaliteitsproces bewaken. Dit om altijd garant te staan voor de hoge kwaliteit die je mag verwachten van het sterke Nederlandse merk. Wij staan dan ook met trots achter onze slogan: DUTCH DESIGN & QUALITY."

De Spoga is helaas een veredelde PR-beurs geworden

Een streep door deelname aan de Spoga GIO is actief in de diverse toonaangevende Europese markten en beschikt in die markten ook over lokale salesteams, die de klanten direct bedienen. Daarnaast onderscheidt GIO off- en online verkooppartners. In de kerngebieden Benelux, Duitstalige landen, Groot Brittannië en Frankrijk hebben ze separate opslagfaciliteiten gecreëerd met lokale distributeurs en logistieke partners. Deze faciliteiten komen voort uit de eisen van de markt inzake beschikbaarheid en doorlooptijd van de artikelen. Ook nemen ze deel aan de lokale retail- en branchebeurzen én hebben ze definitief een streep gezet door de deelname aan de Spoga in Keulen. "Deze beurs past al jaren niet meer bij het hierboven geschetste voorverkooptraject van GIO," legt Harmen Wim uit. "Daarbij komt dat wij het bezoekersaantal en het aantal dagen bezoek aan de beurs in ieder geval zien teruglopen. De Spoga is helaas een veredelde PR-beurs geworden. Veelal handjes schudden en een drankje doen met bestaande klanten. Het schiet jammer genoeg totaal voorbij aan de doelstelling van acquisitie en werving van nieuwe klanten, waarmee je normaal gesproken niet zo snel het contact legt."





Het is en blijft belangrijk mee te gaan met wat de markt vraagt en hier adequaat op in te spelen

Terugblik op 2019

Harmen Wim en Bart blikken met trots terug op een druk, bewogen en succesvol jaar, waarin ze nog verder meegegroeid zijn met de allernieuwste ontwikkelingen op het gebied van e-commerce. Deze trend zetten ze in het nieuwe jaar uiteraard voort. Het is en blijft belangrijk mee te gaan met wat de markt vraagt en hier adequaat op in te spelen. Daarmee behoud je je huidige klanten en breid je je klantenbestand steeds verder uit. Het moge duidelijk zijn: GIO gaat als een trein en het eindstation is nog lang niet bereikt!



We spelen in op de groeiende vraag naar warehousing van onze e-commerce klanten

Faciliteiten voor grote e-commerce klanten

Naast bulklogistiek voor GIO's vaste klanten bieden ze ook al enige jaren dropshipment faciliteiten aan voor hun grote e-commerce klanten. Harmen Wim: "Deze wijze van logistiek, waarbij dienstverlening koppelen aan de klant en dit ook apart naast het inkoop-verkoopmodel in rekening brengen, vergt natuurlijk ook weer een andere manier van indelen van diensten en processen en een toegesneden IT-structuur. Daarbij groeit de vraag naar warehousing van dit soort klanten en worden de spelregels – naast het leveren van een zeer goed product tegen een scherpe prijs – meer en meer toegespitst op het leveren van een op-maat-gemaakt pakket logistieke faciliteiten. Zoals iedereen weet zijn we bezig met het opzetten van een nieuwe faciliteit, waarbij bovenstaande voor de toekomst geborgd dient te worden."

