



“

Je moet absoluut voor BTC-Retail kiezen als je houdt van samenwerken. Niet enkel met collega's, maar ook met onze leveranciers en leden.

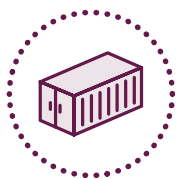
Kees Gommers
Algemeen Directeur

In het kort

BTC-Retail BV is een serviceorganisatie in dienst van drie tuincentrumketens met in totaal 17 vestigingen: De Bosrand (4), Tuinwereld (4) en Coppelmans (9). De organisatie is o.a. verantwoordelijk voor de sourcing van producten en het onderhandelen van inkoopcondities met leveranciers binnen en buiten Europa. Met een klein en betrokken team werken we aan een optimale dienstverlening naar onze leden. Naast inkoop verzorgt de organisatie namelijk ook diensten gericht op winkelautomatisering en marketing.



Wereldwijd
actief



Teu / 20 ft ctr
> 500 stuks



Omzet
> 5 mln



Aantal leden
17 tuincentra



Ons doel is....

Om onze leden onderscheidend vermogen, kostenvoordeel en gemak te bieden.



Onze liefde zit 'm in....

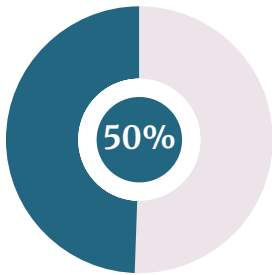
Het afspeuren van de wereld naar de beste producten en prijzen. Daarmee kunnen onze leden zich regionaal zowel in assortiment als prijs duidelijk onderscheiden van de concurrentie.



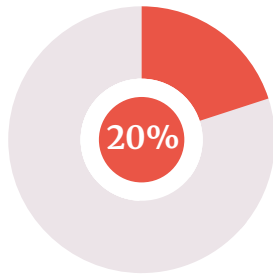
Onze kernwaarden

- Daadkracht / lef
- Betrokkenheid
- Transparantie
- Plezier

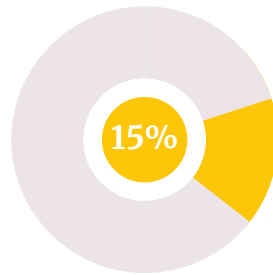
What we do



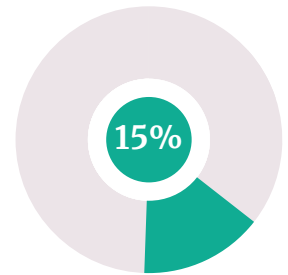
Inkoop



Marketing



Winkel automatisering



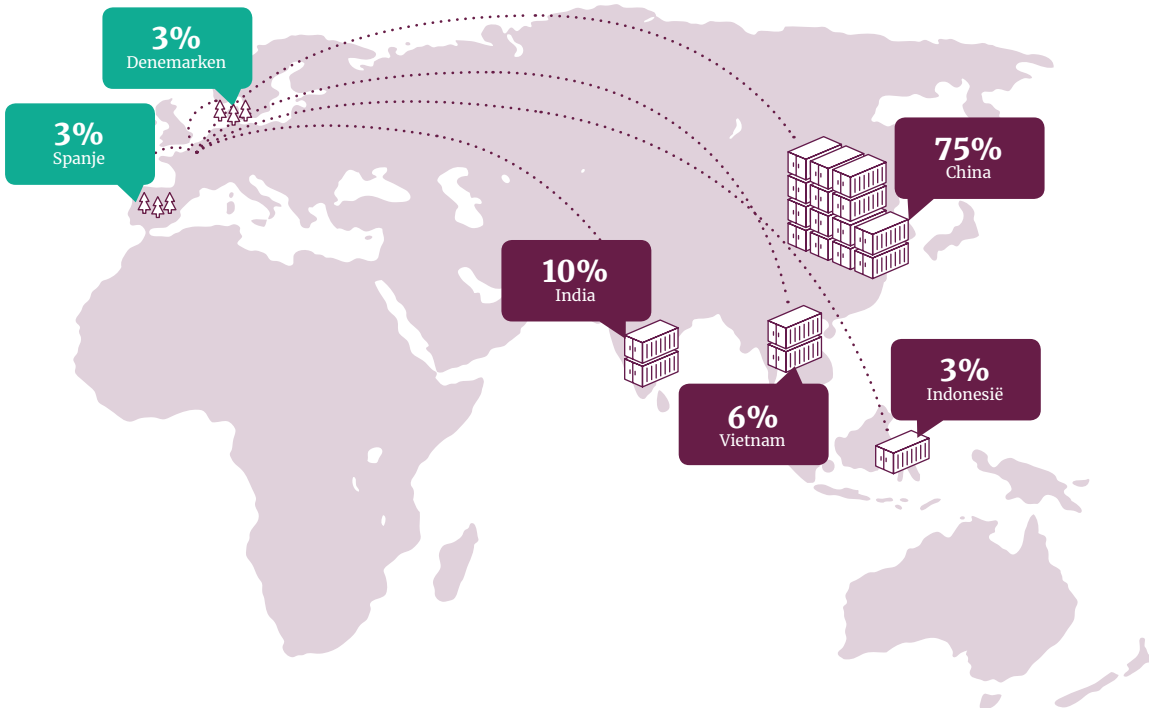
Distributie



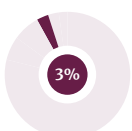
Inkoop

De inkoop van goederen is hét bestaansrecht van BTC-Retail. Wij zijn op dit vlak dan ook zeer actief in de breedste zin van het woord. Zo onderhandelen we inkoopcondities met vaste assortiment leveranciers binnen Nederland, maar reizen we ook af naar diverse landen in Azië om daar op zoek te gaan naar onderscheidende handel tegen gunstige tarieven. We hebben zodoende te maken met een grote diversiteit aan producten. Denk bijvoorbeeld aan kerstbomen uit Denemarken, potten uit Vietnam, interieur artikelen uit China en mandwerk uit Indonesië. Alle selecties worden aan onze leden aangeboden op ons intranet waar zij ieder hun eigen orders door kunnen geven, maar ook die van elkaar kunnen zien.

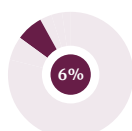
Wereldwijde import



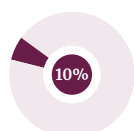
Indonesië



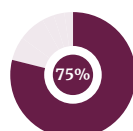
Vietnam



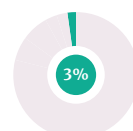
India



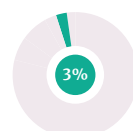
China



Spanje



Denemarken





Het leuke aan werken bij BTC-Retail is dat je voor meerdere organisaties werkt met verschillende wensen / behoeften. Hierdoor is het werk heel divers is en is er altijd ruimte voor nieuwe ideeën.

Guus Timmermans
Marketing



Winkelautomatisering

BTC biedt haar leden ook ondersteuning in de winkelautomatisering. Voor een belangrijk gedeelte van het assortiment voert BTC de product stamgegevens in. Hierdoor is de winkelautomatisering voor onze leden altijd up-to-date en kunnen ook de nieuwste artikelen worden gescand bij de kassa. Voor de winkelautomatisering gebruiken BTC en haar leden de software 'RetailVista' van het bedrijf Nedfox. Deze dienst zorgt er tevens voor dat wij als organisatie ook inzicht hebben in de verkoopcijfers van onze leden. Cijfers die wij goed kunnen gebruiken bij de inkoop.



Distributie

Het distribueren van de goederen van leverancier tot aan de winkel is een belangrijk onderdeel van het inkoopproces. Voor een efficiënt verloop hiervan maakt BTC gebruik van zijn distributiecentrum (DC) in Wijchen. Op deze locatie worden de meeste containers gelost, gecheckt, verdeeld en gepalletiseerd. Ook centraal geleverde orders per vrachtwagen worden hier verwerkt. Tegenwoordig is het importvolume echter dermate groot dat er ook regelmatig externe partijen worden ingeschakeld om onze containers af te handelen.



Marketing

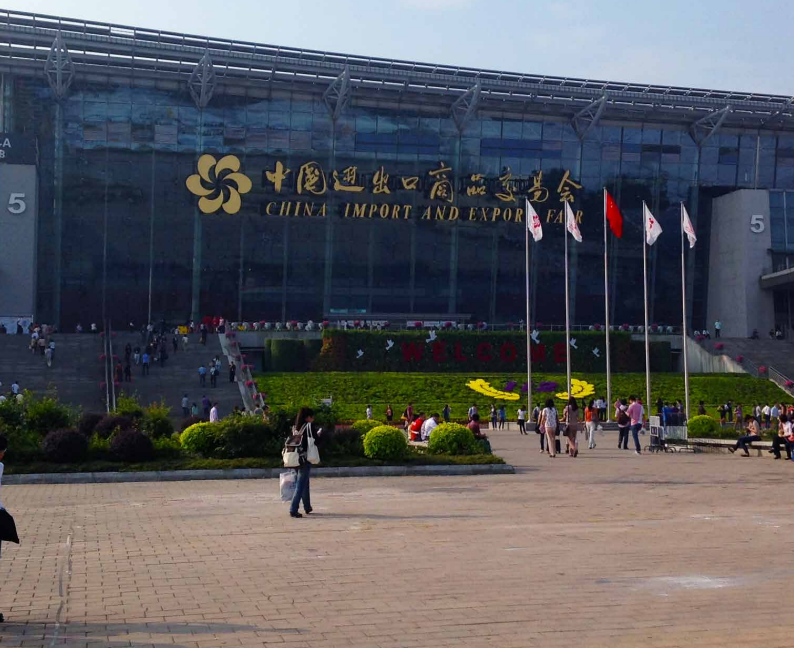
De marketing bij BTC-Retail is voornamelijk gericht op de onlineactiviteiten van onze leden. Zo beheren wij de content van de verschillende websites en ondersteunen wij ook in de opmaak van nieuwsbrieven/mailings. Daarnaast proberen wij ook te helpen met speciale verzoekjes die bijvoorbeeld gericht zijn op POS-materiaal e.d. Met betrekking tot de inkoop voeren wij tevens een aantal private labels, waarvoor regelmatig verpakkingen en labels worden ontwikkeld.



Private labels

Voor diverse productgroepen voeren wij private labels, ofwel huismerken. De meerwaarde van private labels zit 'm in een stukje extra vertrouwen dat het genereert bij de eindgebruiker. Ook zorgt een leuke verpakking of etiket vaak voor een betere doorverkoop dan een standaard bruine verpakking. Diverse private labels die wij voeren zijn Royal Seasons® (tuinmeubelen), Maestro® (BBQ), Timber® (houten tuinmeubelen) en Solar Garden (solar verlichting).





De Carton fair in Guangzhou, China

Tweemaal per jaar, in april en oktober, bezoeken wij de Canton fair in Guangzhou. Met ruim 1.000.000 m² aan beursoppervlakte en ruim 215.000 bezoekers per keer is dit de grootste beurs van China. Op deze beurs proberen we in 5 dagen tijd zoveel mogelijk handel te selecteren. Comfortabele kleding en schoenen worden dan ook aan-geraden! Echter zijn dansschoenen voor in de avond ook geen overbodige luxe....

Handel selecteren op locatie

Wij selecteren onze handel niet enkel op beurzen, maar doen dit ook regelmatig bij de fabrieken op locatie. Hier heb je niet enkel meer keuze, maar het versterkt ook de relatie met de leverancier. Op de foto zie je Corné Captein, verkoopmedewerker bij de Bosrand Wassenaar, die in Vietnam terracotta potten aan het selecteren is. Ook voor de tuinmeubelen doen wij de meeste fabrieken direct aan.



Handel vastleggen

Niet enkel hebben wij te maken met productie goederen, maar ook met handel die reeds voorradig en dus beperkt beschikbaar is. Een goed voorbeeld hiervan zijn de Mediterrane bomen en planten uit Spanje. Daar bezoeken we jaarlijks diverse kwekerijen en linten wij alle bomen per stuk! Ook reizen wij jaarlijks af naar Denemarken om daar de percelen te selecteren waar wij de kerstbomen van willen hebben. Ruim 16.000 bomen linten is namelijk iets teveel van het goede.

Onze leden

Het ontstaan van BTC-Retail

In 2016 besloten een 3-tal tuincentrumketens met in totaal 17 vestigingen de handen in 1 te slaan en een gezamenlijke service-organisatie op te richten, BTC-Retail. Intern spreken we over de 3 'bloedgroepen', hieronder in een notendop omschreven:



De B van Bosrand:

Een groep van 4 tuincentra in Wassenaar, Alphen a/d Rijn, Woerden en Rijsbergen, allen eigendom van de familie van Haaster. Een echt familie bedrijf waar sinds een aantal jaren de volgende generatie zijn opwachting maakt. De kracht van de Bosrand zit 'm in het dagverse 'groen', zoals wij intern de bloemen- en plantenhandel typeren. Kenmerkend voor de fam. Van Haaster is hun enorme 'drive'.



De T van Tuinwereld:

Een groep van 4 tuincentra in Wijchen, Malden, Tiel en Bocholt (D), allen eigendom van verschillende ondernemers. Tuinwereld is ooit ontstaan uit een vriendschap van diverse ondernemers. De kracht van Tuinwereld zit 'm in de pioniersmentaliteit en de ervaring in tuinmeubelen.



De C van Coppelmans:

Een groep van 9 tuincentra in o.a. Nuenen, Oisterwijk, Oss en Valkenswaard, allen geleid door 1 familie, maar wel onafhankelijk van elkaar. De kracht van de Coppelmans zit 'm in een competitieve prijsstrategie. Kenmerkend voor de fam. Coppelmans is de Brabantse gezelligheid, die zo nu en dan meer dan welkom is!

“

De kracht van BTC-Retail is het onderlinge vertrouwen, de korte lijnen en de flexibiliteit. De directe import vanuit het Verre Oosten is het sterkste punt van BTC en we zien het importvolume dan ook ieder jaar toenemen. De handel is waar het om draait! Eigen initiatief om verbeteringen aan te brengen en het nemen van verantwoordelijkheid is gewenst en hier is ook ruimte voor.

Kim van Haaster

Directie Bosrand-groep





“

Omdat we nog een redelijk jong bedrijf zijn, is het soms ook nog pionieren. Nog niet alles zit helemaal in een vast stramien gegoten. Hierdoor moet je bepaalde zaken soms nog 'uitvinden' en dat houdt het lekker afwisselend

Johan Coppelmans
Inkoop & Logistiek

Werken bij BTC-Retail

Bij BTC-Retail werk je niet enkel voor geld, maar ook voor je plezier. Tenminste, dat proberen wij te stimuleren door ruimte te creëren voor eigen ideeën en verantwoordelijkheden. Hierin geniet zowel jij als de organisatie een enorme vrijheid. De organisatiestructuur is erg plat en de lijntjes zeer kort. Dit zorgt voor heldere communicatie en het houdt de organisatie flexibel en daadkrachtig. Iets waarmee we ons ook proberen te onderscheiden ten opzichte van andere, loggere, inkooporganisaties. De bedrijfscultuur wordt door de eigen medewerkers getypeerd als open, duidelijk en betrokken.



Enzo de 'kantoorhond'

Onze trouwe collega.



De Ping-Pong wisseltrofee

Een potje pingpong voor de afwisseling



Werken in casual kleding

Voel je vrij om je eigen kleding te dragen.

“

Bij een nieuwe collega vind ik het belangrijk dat hij/zij betrokken is, kan samenwerken en aansluiting vind bij de huidige groep.

Céleste Vrolijkx
Administratie &
Winkelautomatisering



Verhouding
40% - 60%



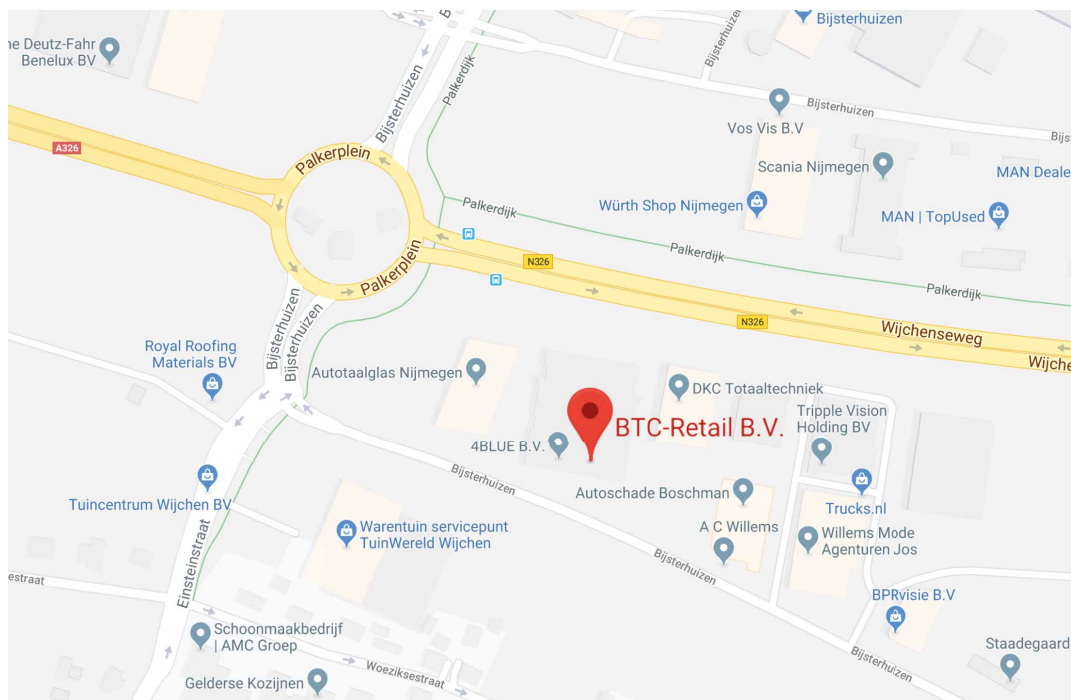
Medewerkers
0 - 10



Leeftijd
Gem. 39 jaar



Contactgegevens



BTC-Retail B.V.

Bijsterhuizen 30-05
6604 LP Wijchen
The Netherlands

T: +31 (0)85-0441102

E: info@btc-retail.nl

W: www.btc-retail.nl

KvK: 64750604