



RM PLANTS AMSTELVEEN 2011 - 2025

# ‘SUCCES CREËER JE ZELF, OM ER TE KOMEN MOET JE KEUZES MAKEN’

Afgelopen januari is het 15<sup>e</sup> seizoen gestart van RM Plants in Amstelveen. Een bijzondere kwekerij die zich sinds de oprichting in 2011 heeft weten te ontwikkelen tot een serieuze handelspartner voor de Europese tuincentra. Eigenaar en oprichter Rémi van Adrichem bruist van de energie en ideeën om ook de komende jaren het bedrijf samen met zijn team verder uit te bouwen.

**Je bent al weer aan het 15<sup>e</sup> RM seizoen begonnen.** Ja inderdaad “Time flies when you’re having fun” en zo ervaar ik dat ook echt. In 2011 was de start in een gehuurde kwekerij en nu zitten we in het 15<sup>e</sup> levensjaar. Na de start bleek al snel dat onze werk- maar vooral denkwijze succesvol was. We groeiden snel en in 2014 zijn we verhuisd naar onze nieuwgebouwde kwekerij aan de Meerlandenweg 22 in Amstelveen. In 2022 deed zich de kans voor om de huidige locatie uit te breiden met nog eens met 3 hectare aan kwekerij en verwerkingsruimte. In totaal is de kwekerij nu 6 hectare groot, beschikken we over 3 eigen volume vrachtwagens en zijn er dagelijks ruim 50 medewerkers werkzaam.

**Wat is er zo bijzonder aan jullie denk en werkwijze?** Wij zien onszelf niet alleen maar als kwekerij en leverancier maar veel meer als partner, adviseur en collega van onze klanten. Eind 2023 hebben we mede door input van een hele goede klant onze nieuwe bedrijfslogan gelanceerd die onze denk- en werkwijze perfect omschrijft.

*We Inspire, We Advise, We Produce, We Deliver.*

**Je hebt het vaak over keuzes maken op weg naar succes...** Jazeker, al direct vanaf het begin van RM Plants hadden we een duidelijke doelstelling hoe wij als kwekerij en als leverancier gezien wilde worden door onze klanten. Natuurlijk moet je door de tijd heen regelmatig een afslag eerder of later nemen en moet je soms zelfs even in z’n achterruit. Keuzes maken is zo belangrijk om je doelstellingen te realiseren. Mede ook om uiteindelijk de focus te behouden op hetgeen waar je als bedrijf goed in bent. Maar je moet ook open staan om keuzes te maken die misschien niet helemaal comfortabel aanvoelen. Dit zijn zelfs vaak de belangrijkste keuzes die gemaakt moeten worden op weg naar succes. Ik zie heel veel bedrijven om me heen die te lang wachten en struggelen met het maken van keuzes.

**Kun je kort jullie nieuwe bedrijfslogan toelichten?** Een groot aantal van de planten die wij importeren en afkweken staan standaard

al als basisartikel op het inkooplijstje van onze klanten. Maar ik vind het belangrijk om qua sortiment te blijven vernieuwen. Dit kan ook zijn het combineren van een bestaande plant in een pot of het lanceren van een nieuwe maatvoering. In onze showroom staan altijd nieuwe pot-plant combinaties maar ook nieuwe presentatie ideeën. Tevens hoort bij inspireren ook veel adviseren. Door bepaalde ideeën of adviezen te delen kan je een klant tegelijk ook weer inspireren. Adviseren zien wij als belangrijke taak. Het adviseren over de juiste periode, de juiste maatvoering, kwaliteit maar ook de winkelprijs.

En zeker bij het maken van ‘keuzes’ van de juiste winkelprijs zien we dat ons advies vaak zeer gewaardeerd wordt. ‘We produce’ en ‘We deliver’ spreken wat meer voor zichzelf. Produceren, importeren, afkweken, orders inpakken, uitprijzen en direct bij de klant afleveren is het deel van het bedrijf waar de meeste mensen werkzaam zijn. Maar ook hier hebben we duidelijke keuzes gemaakt. We importeren en werken heel nauw samen



# • Voorjaarsbeurs XL 2025 •

## Invitation - Uitnodiging - Einladung

Maandag 27 januari tot en met vrijdag 7 februari 2025  
Meerlandenweg 22 1187 ZR, Amstelveen



[www.RMPLANTS.nl](http://www.RMPLANTS.nl)



met bedrijven waar we heel bewust voor gekozen hebben. Zo ook de keuze om het vervoer naar onze klanten zoveel mogelijk met onze eigen vrachtwagens te doen.

**Wat is jouw verwachting voor 2025?** Positief als ik altijd ben kijk ik met goede verwachtingen naar 2025. We hebben begin 2023 onze focus klant en focus sortiment behoorlijk aangescherpt. In het voorjaar 2024 gaf dit al een behoorlijke positieve uitwerking, maar de grootste uitwerking hiervan verwachten we in 2025 en 2026.

**En de markt in het algemeen?** Degene die mij iets beter kennen weten dat ik altijd veel onderweg ben in binnen- en buitenland om continu de markt te 'volgen'. Als ik met een helicopterview naar de markt kijk zie ik op dit moment veel veranderingen. Veel veranderingen geïnitieerd door de extreem geste-

gen kosten de laatste jaren. De marges bij kwekers, transporteurs, groothandel en tuincentra staan serieus onder druk. Het alsmear blijven verhogen van de prijzen leidt tot het verhogen van de winkelprijzen en dat heeft serieus zijn weerslag op de volumes. We moeten ons dagelijks blijven realiseren dat wij louter genot verkopen en geen noodzaak. Of zoals een klant van ons dit pakkend omschrijft 'we verkopen geluksmomentjes'.

Maar het genot moet wel betaalbaar blijven voor de consument. De veranderingen die al een tijdje gaande zijn zie ik nu duidelijk versnellen. De functie van de traditionele groothandel staat steeds meer onder druk. Ik zie dat er diverse nieuwe inkoop- en samenwerkingsvormen ontstaan om veelal onnodige kosten in de keten te elimineren zodat de winkeprijs weer iets 'vriendelijker' kan worden.

**RM Plants verkiest de huis voorjaars beurs XL boven de IPM?** Ja, dat klopt, ik heb al eerder gezegd dat wij een eigen denk- en werkwijze hebben en dat je soms keuzes moet maken. We hebben jarenlang met veel plezier en succes op de IPM gestaan en tegelijk de huisvoorjaarsbeurs georganiseerd. Echter de

ervaring leert dat de stand op de IPM te beperkt is om ons hele sortiment te laten zien en de tijd om een klant echt te spreken veel te kort. Daarom de bewuste keuze om te focussen op onze huis voorjaarsbeurs XL. We tonen het volledige RM voorjaarssortiment waar direct op ingeschreven kan worden voor zowel de daghandel als de rechtstreekse import deals. Tevens kunnen we dan een kijkje nemen in de showroom en een rondje door de kwekerij lopen om ook onze jaarrond groene planten lijnen live te laten zien. Op deze manier kan ons team de maximale persoonlijke aandacht en advies kan geven aan onze klanten en zo komt onze slogan, 'We Inspire, We Advise, We Produce en We Deliver' veel meer tot zijn recht.

Kortom met of zonder afspraak, iedereen is van harte welkom om onze voorjaarsbeurs XL te bezoeken. We starten maandag 27 januari en de beurs duurt tot en met vrijdag 7 februari.

**RM Plants B.V.**  
T: 0297-381100  
E: [sales@rmplants.nl](mailto:sales@rmplants.nl)  
[www.rmplants.nl](http://www.rmplants.nl)

