

Gadero groeide uit tot online houthandel van jewelste

02-09-2021 16:22



Als we [Gadero](#)-eigenaar en -oprichter Henk Jan Bijmolt (40) interviewen in Groningen heeft hij net bekend gemaakt dat hij geen back-orders meer noteert voor blokhutten die hij niet meer op voorraad heeft. “We weten niet precies wat de prijs doet en met een levertijd van drie maanden, willen we dat risico niet meer lopen.” Ziedaar de actuele situatie in de houthandel: gigantische vraag, weinig aanbod en snel stijgende prijzen. “Ik schat dat sinds oktober de prijzen gemiddeld verdubbeld zijn”, zegt Bijmolt.

Kromme planken

Op zijn dertigste zag hij wel brood in een webshop voor tuinhout. “In het tuincentrum van mijn vader, zag ik het potentieel van tuinhout en vroeg ik me af waarom dat niet online zou kunnen. Iedereen verklaarde me voor gek. Klanten zouden het hout ter plekke willen zien, zouden bang zijn dat ik kromme planken zou verkopen en al die specifieke kennis zou ik nooit online krijgen.” Inmiddels is hij 10 jaar verder en is Gadero een van de grootste aanbieders van tuinhout. “Ik runde voordien een online advertentienetwerk met 20.000 websites en 600 webshops en kon goed zien waar de groei zat. Verder heeft het tuincentrum van mijn vader echt wel geholpen, al was het maar met de inkoop.”

Leveren als beloofd

Qua omzet is Bijmolt een beetje vaag: ‘tientallen miljoenen’. De Twinkle-ranglijst van webshops laat een omzet

van € 15 mln zien voor 2019. En dat was nog voor het topjaar 2020 en de aanhoudende hausse in 2021. Tegenwoordig levert Gadero voor de helft aan particulieren, maar ook steeds meer aan zakelijke klanten. “Vooral omdat ze zien dat onze voorraad betrouwbaar is en wij kunnen leveren wat we beloven. Verder is het een pre dat wij ook losse orders in plaats van alleen maar volle bundels leveren en is de doorloop intussen zo hoog dat het hout bij ons geen tijd krijgt om krom te trekken. Bij bouwmarkten en tuincentra staat het er vaak ‘maar een beetje bij’.”

Hout is lastig, inderdaad

Bouwcenter constateerde in zijn online-experimenten dat hout online lastig is. En dat klopt volgens Bijmolt ook wel. “De distributie is lastig, de orderpicking intensief en de website verre van simpel. Als je zoiets als horloges verkoopt, gaat er steeds één in een mandje, maar bij hout is het een beetje van dit en een beetje van dat en dan nog een paar zus en een paar zo erbij. Dat heeft een andere samenhang en die moet je goed voor elkaar hebben op je website. Daarom hebben we ook zoveel keuze.” In zijn DC wijst hij op een stapel planken die hij in tien lengtes op voorraad heeft. “We hebben ook heel veel concurrenten hè? Op bepaalde locaties hebben we minder omzet omdat daar dan een heel goede lokale houthandel zit. Die fysieke groothandel heeft echt wel een positie”, weet hij. Qua internet vindt hij de webshop van Hornbach nog het meest inspirerend.

Internationale expansie

Gadero zet 80% om in Nederland, de rest in het buitenland. Terwijl daar de groei zit. “We gaan eerder groeien met dezelfde producten in andere landen. Hij levert in Duitsland, België en Frankrijk, maar het is ingewikkeld, geen gevalletje van 1:1 kopiëren. “In Nederland leveren we 20.000 artikelen, in Duitsland pas 6.000. We bouwen het gestaag op en leren iedere dag. Laatst hadden we een order voor Berlijn. Dat kon achteraf echt niet uit”, lacht Bijmolt. “Fouten maken vind ik niet erg, daar leren we van. Leergeld noemde ik dat wel eens, maar die term hebben we maar snel afgeschaft.”

Niet snel in bouwmaterialen

De kans dat Gadero in Nederland zijn assortiment zal verbreden, is niet groot. “We hebben wel eens iets met tuinmeubelen geprobeerd, maar dat werkte niet voor ons. Kees Smit is specialist op dat gebied, daar haalden wij het niet bij.” Precies zo gelooft hij ook niet in bouwmaterialen voor Gadero. “We hebben het wel getest met bouwhout, isolatie en plaatmateriaal, maar daar zit niet ons specialisme, niet onze kennis. Dit – tuinhout - is echt óns stukje.” Over kennis gesproken: Gadero heeft niet alleen de filters op de website vol kennis zitten, ook qua kennisoverdracht zit het wel goed. Op Gadero.tv staan zowat 600 video’s die in 2020 samen meer dan 8 miljoen views trokken. “Ik zeg niet dat het niet mogelijk is, maar probeer dat maar eens in te halen als nieuwkomer.”

Vliegiuren

Met de video’s ging het als zo vaak bij Bijmolt: “Als ik ergens in geloof, ga ik ervoor. Dat gaat net zo vaak op gevoel als op data. Data zijn leuk en je kunt er heus patronen in herkennen, maar ze zeggen meer over het verleden dan over de toekomst. Bovendien heb ik even vaak een foute beslissing genomen op basis van data dan op basis van vertrouwen en geloof.” De eerste video’s nam Bijmolt zelf op. “Klanten vinden dat leuk om ‘de baas zelf’ te zien en het ging ook steeds beter, kwestie van vliegiuren maken. Tegenwoordig figureert Ronny op YouTube. “Wat ik trouwens frappant vond, was dat collega’s zeiden dat ik veel te veel informatie gaf in die video’s Dat klanten hun schuttingen te goed zouden bouwen en de schuttingen dus te lang mee zouden gaan. Nou, daar snap ik niets van. Of je nou naaldhout koopt of hardhout, ik vind dat je je klanten zo moet instrueren dat het eindresultaat lang meegaat.”

Zwaar op prijs

Van de 200 collega's die er bij Gadero werken – niet allemaal fulltime – sjouwen er 120 met hout. Een stuk of 20 verzorgen de klantenservice. Heel belangrijk om dat iedere dag op peil te houden. Ook werkt er 20 man aan de techniek van de webshop. “Dat doen we deels zelf, deels huren we dat ook in, omdat je niet alles zelf kunt doen en de goede internet-mensen echt niet bij ons komen werken. En dan zeggen ze weleens dat een webshop bijna geen kosten heeft”, lacht Bijmolt. “Met een standaardproduct als een schuttingpaal hebben wij het ook zwaar op prijs hoor. Daar kan een lokale houthandel die zijn pand afbetaald heeft, makkelijk mee. Wij moeten het meer hebben van de gekke dingen daaromheen. Van de mix, zeg maar. Daarom moet onze website ook steeds verrassen, moet je er altijd iets nieuws op tegenkomen.”

“Ga het maar doen, succes”

Het terrein van Gadero is niet meteen een toonbeeld van orde. “Een kwestie van de drukte van de laatste tijd”, verklaart Bijmolt. “En bovendien, hier komt geen klant hè? Vinden ze weleens gek trouwens, dat ze hier niet gewoon binnen mogen rijden met de aanhanger. We hebben trouwens pas sinds kort de mogelijkheid tot afhalen. Zitten we niet op te wachten, maar hebben we na acht jaar toch maar mogelijk gemaakt, dat moet gewoon. Maximaal één dag per week omdat we graag batchgewijs werken. We blijven natuurlijk wel een webshop, he?”

Zou een ander het succes van Gadero kunnen kopiëren? Gronings bescheiden noemt Bijmolt het ‘de start op het juiste moment’ 50% van zijn succes. “Maar het staat er nu, en er is al veel concurrentie, dus ga het maar doen. Kan wel, maar het is lastig. Ik wens je veel succes.”

Redactie