

Laurens IJzerwaren terug op 'Transferro-nest'

08-09-2021 17:39



In de vestiging van zijn ijzerwarenspecialzaak Laurens IJzerwaren aan de Astronaut in Amersfoort bekijkt Laurens Harbers de via de webshop binnengekomen bestellingen. Naast de twee specialzaken in Amersfoort en het aangrenzende Leusden beschikt Laurens IJzerwaren met Toppertools.nl sinds 2020 ook over een volwaardige eigen webshop.

“Tot nu toe pakken we de online bestellingen en het onderhoud van de webshop nog op binnen het bestaande team, maar als de huidige groei doorzet, moeten we daar echt iemand extra voor aantrekken”, zegt Harbers.

Slag niet missen

Laurens Harbers had in de periode voor de eerste lockdown vorig jaar al menig uurtje in de ontwikkeling van een eigen webshop gestoken. “Hoewel die redelijk op niveau was en al voor wat aanvullende omzet zorgde, vroeg onze online shop nog steeds veel aandacht. Toen het tijdens de eerste lockdown in de beide vestigingen helemaal losging, hadden we te weinig tijd om de webshop erbij te hebben dus die stond even op een lager pitje.”

Maar als de ondernemer in de zomermaanden van 2020 ziet dat het bezoek aan de twee specialzaken iets terugloopt, terwijl de online omzet stijgt, weet hij wat hij moet doen. “Ik wilde de slag niet missen, dus we hebben volop ingezet op de verdere ontwikkeling van onze webshop. Toen in december Nederland helemaal op slot ging, waren wij goed voorbereid en konden we onze klanten via de webshop alsnog helpen.”

Alles moet kloppen

Voor de ontwikkeling van de webshop werkt Harbers samen met DGE. “Een goede partner voor ons met veel kennis, de juiste contacten en gerichte support. Toch had de webshop wel wat beperkingen waar we tegenaan liepen. Met name op het gebied van de productdata en informatie geldt dat alles moet kloppen, wil je als ondernemer optimaal profiteren van de shop. Daar zijn we samen met DGE ingedoken.”

De oplossing werd uiteindelijk gevonden in een koppeling met EZ-base. Harbers: “Goede winkelautomatisering met uitgebreide eenduidige productdata en fotomateriaal, die ook sneller een betere vindbaarheid in de online zoekmachines oplevert. Dat scheelt veel werk bij het vullen van je webshop met nieuwe producten.”

Assortimenten complementeren

Ondanks het succes van de webshop ziet Harbers Toppertools.nl vooral als aanvulling op zijn twee fysieke zaken. “Een online verkooppunt waar ik relatief eenvoudig onze assortimenten kan complementeren met aanverwante producten of met specials. De shop moet klanten niet alleen laten zien wat ze hier of in Leusden kunnen vinden, er zijn ook producten verkrijgbaar die we niet hier op voorraad hebben.”

Daarbij zorgt de webshop soms voor verrassende verkoopsuccessen. Harbers: “Zo verkopen we momenteel echt enorm veel gaskraandopjes en bepaalde type sloten. Eigenlijk geen idee waarom, maar daar is online echt grote vraag naar. Ze liggen ook gewoon hier in de schappen, maar we versturen ze nu vooral naar klanten door heel het land.”

Derde verkooppunt

De webshop biedt Laurens IJzerwaren een derde verkooppunt. “Overigens wel een met een veel groter bereik”, lacht Harbers. “Zitten we in Amersfoort in een verzorgingsgebied van 170.000 inwoners en in Leusden met een kleine 30.000 inwoners, online ben ik voor 17 miljoen mensen vindbaar.”

Voor de twee vestigingen én de webshop geldt dat Laurens IJzerwaren zowel professionele als particuliere klanten heeft. “Dat heeft, zeker in Leusden, grotendeels te maken met de locatie en de concurrentie. Naast een Karwei is daar eigenlijk geen ander aanbod en wij zitten midden in het centrum. Een wereld van verschil met Amersfoort waar echt alles op het gebied van bouwmaterialen en doe-het-zelf te vinden is.”

Eigen assortimentskeuzes

Om in die concurrerende markt toch een goede positie te krijgen en behouden, heeft Harbers door de jaren heen altijd eigen assortimentskeuzes gemaakt. “Daarin heb ik ook altijd bijzondere producten opgenomen die niet bij iedere ijzerwarenspecialist standaard te vinden zijn. Door vervolgens goed te luisteren naar je klanten en op basis van die vraag keuzes te maken, hebben we in onze vestigingen een goede en hechte band opgebouwd met onze klanten. Die wederkerigheid van onze klanten bewijst voor mij dat durven kiezen loont.”

Specialist in hang- en sluitwerk

Laurens IJzerwaren beschikt over een assortiment van ruim 14.000 artikelen. Naast een ruime keus aan A-merken hand-, elektrisch- en tuingereedschap, bevestigingsmateriaal, lijmen en kitten, loodgietersmateriaal en elektra, biedt Harbers samen met zijn team als specialist in hang- en sluitwerk advies op gebied van woning- en bedrijfsbeveiliging.

Terug op ‘Zwolse nest’

Harbers wil als ondernemer verder vooruit en besloot zich eerder dit jaar aan te sluiten bij Transferro. “Een hernieuwde kennismaking met deze inkooporganisatie”, aldus Harbers. “Ik ben nu 27 jaar geleden gestart met mijn eigen bedrijf en omstreeks 1998 ben ik toegetreden tot Transferro en onder de Provak-formule gaan werken. Door een samenwerking met Van de Pol kwam aan die directe samenwerking met Transferro een einde.”

Sfeer van familiebedrijf

De terugkeer op het Zwolse nest voelt voor Harbers meteen weer vertrouwd. “De sfeer van een familiebedrijf vind ik nog steeds nadrukkelijk terug. Een mooie club vol enthousiaste leden. Daarnaast is het assortiment in de afgelopen tien jaar enorm uitgebreid. Dat heeft mij echt verrast en biedt zeker kansen in de longtail van mijn webshop. Daarover zijn we momenteel nog in gesprek. Zowel op het gebied van prijs als beschikbaarheid is Transferro voor mij als ondernemer van grote toegevoegde waarde.”

Speciale locatie

De vestiging van Laurens IJzerwaren in Amersfoort is voor Harbers persoonlijk een speciale vanwege de locatie. “Na een voorzichtige start van mijn eigen bedrijf ben ik 25 jaar geleden op deze plek groot geworden. Dat ging zo snel dat ik na een paar jaar al moest uitbreiden. Dat kon niet op deze plek, maar wel een straat verderop.”

Na een samenwerking met – en uiteindelijke verkoop aan – Van de Pol, ziet Harbers in het aangrenzende Leusden een witte vlek en start hij in het centrum voor zichzelf. “Hoewel de eerste twee jaar wel lastig waren, kreeg ik daar ook goed voet aan de grond. Mede omdat een deel van de oude klanten uit Amersfoort ons in Leusden eveneens goed wisten te vinden.” Vorig jaar is de vestiging in Leusden ondanks corona nog grondig verbouwd.

Als 20 jaar na zijn vertrek aan de Astronaut het pand weer vrijkomt, twijfelt Harbers geen moment. “De markt in deze regio is groot genoeg voor twee goedlopende vestigingen. Bovendien kan ik in Leusden terugvallen op een goede bedrijfsleider die al twaalf jaar bij ons werkt. Dat maakt het voor mij ook mogelijk om ook in Amersfoort een vestiging te runnen.”

Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.com, www.transferro.com | Laurens IJzerwaren, Amersfoort en Leusden, 033.203.50.48, info@laurensijzerwaren.nl, www.toppertools.nl

Redactie