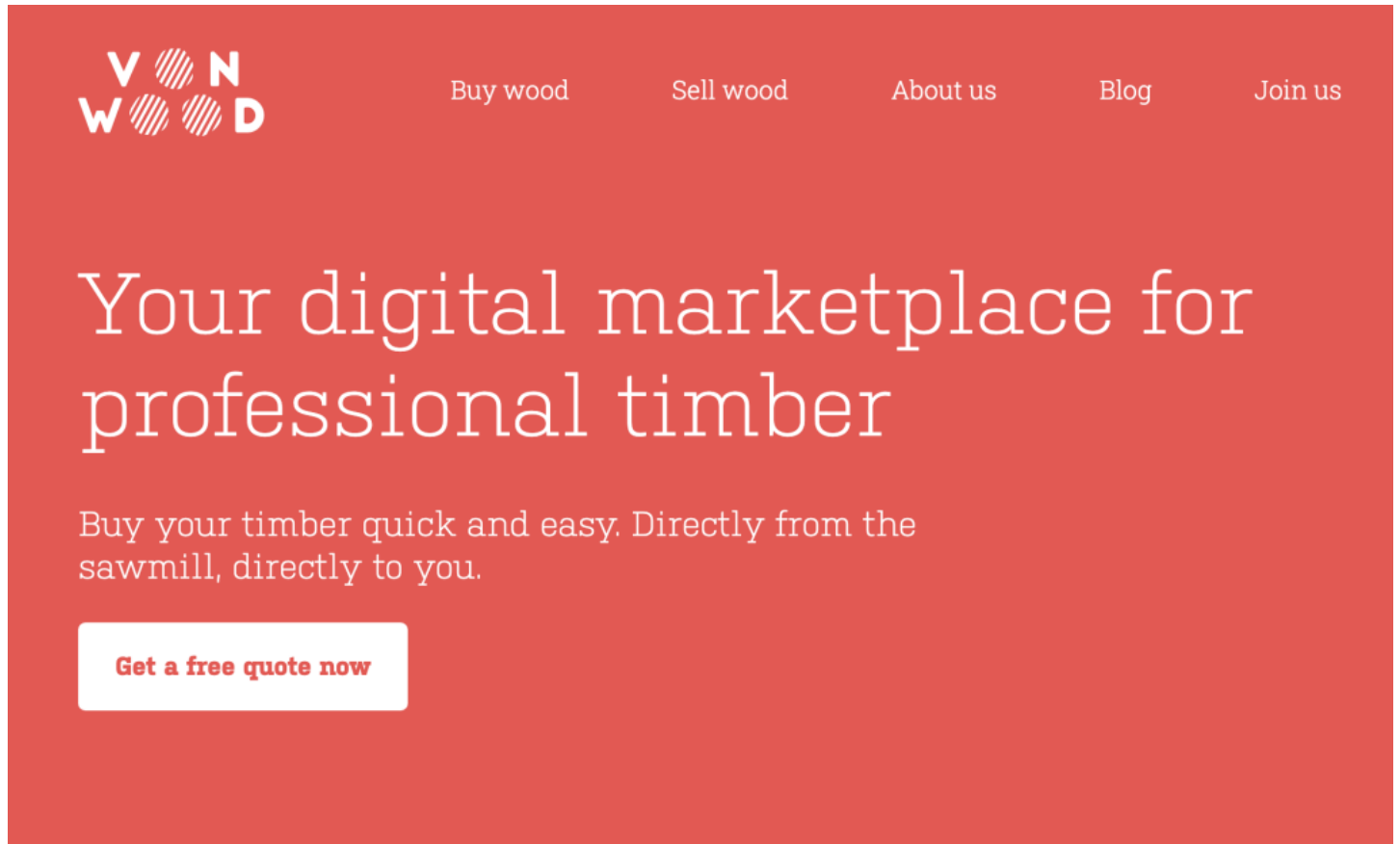


Wat zien investeerders in VonWood

08-05-2023 07:00



VONWOOD

Buy wood Sell wood About us Blog Join us

Your digital marketplace for professional timber

Buy your timber quick and easy. Directly from the sawmill, directly to you.

[Get a free quote now](#)

In de komende editie van MIXpro coveren we het nieuwe online houtplatform VonWood. We zagen ze al eerder op de Bouwbeurs en we meldden al [dat VonWood een stevige kapitaalinjectie kreeg](#). Die injectie kwam van drie Nederlandse investeringsmaatschappijen. Een van hen, geeft nu de achtergrond van die kapitaalinjectie bloot.

Team van primair belang

De investeerders van Peak Capital keken allereerst naar het team: "We zoeken naar een sterke complementaire vaardigheden, met branchekennis en uitvoeringskracht. Mede-oprichters David, die we al vele jaren kennen, en Minck zijn beide bewezen ondernemers die bedrijven opbouwen in Media, Adtech en Fintech. Ze hebben hun team aangevuld door mensen aan te nemen met sterke marktervaring en diepgaande branche-ervaring. Het team toonde een sterke vroege uitvoering, faciliteerde de eerste transacties handmatig en verhoogde de technische mogelijkheden in de transacties gestaag. Dit toonde de juiste aanpak om een B2B-marktplaats een vliegende start te geven in een analoge markt."

Grote en traditionele houtmarkt

Maar een team alleen is niet genoeg. Daarnaast gaat het om de marktomvang en de kansen in dat segment. En voor VonWood zagen ze bij Peak Capital een grote traditionele markt, met de juiste wind in de rug vanuit milieu- en marktperspectief.

"De houtmarkt is wereldwijd een markt van € 890 miljard. Als we het beperken tot de productie van gezaagd hout in Europa, zien we nog steeds een markt van meer dan € 50 mrd. Vanwege de lage acceptatie van (software)technologie is deze markt nog niet verstoord. Van zagerij tot eindklant omvat de "worst case" toeleveringsketen een lokale handelaar, importeur, groothandelaar tot uiteindelijk de eindklant (bijvoorbeeld een timmerman). Dit resulteert in onnodige marges wat de prijs voor de zagerij verlaagt en de prijs voor de eindklant verhoogt."

Positieve rugwind voor hout

Ook het positieve sentiment jegens 'hout in de bouw' in het algemeen maakt het voor de investeerders interessant. "VonWood heeft ook rugwind vanuit de bouwsector vanwege de toegenomen focus op bouwen met duurzame materialen. Hout is een geweldig duurzaam bouw materiaal vanwege zijn hernieuwbaarheid, koolstofvastlegging en lagere belichaamde energie in vergelijking met beton en staal. Een andere factor is dat als gevolg van de verstoringen in de toeleveringsketen in Covid, veel van de bestaande toeleveringsketencontracten van langlopende naar kortlopende contracten zijn gegaan. Als gevolg hiervan zijn veel zagerijen en groothandels bezig met het opnieuw opbouwen en diversifiëren van hun toeleveringsketens."

Fragmentatie en kansen voor een marktplaats

Aldus zagen de private-equity-mensen een markt in Europa met meer dan 35.000 zagerijen en 400.000 houtfabrikanten. "Hoewel je zou verwachten dat hout een eenvoudig product is, zou je verrast zijn door de verschillen in kwaliteit, afmetingen en houtspecificaties zoals nerf, textuur, hardheid, duurzaamheid en verwerkbaarheid. Voeg de lokale soorten, internationale prijsverschillen en logistiek toe en je hebt de perfecte cocktail van inefficiënties die wachten om door technologie te worden opgelost."

Bovendien: "We houden van marktplaatsen met sterke lock-in en herhaalaankopen. Voor transactionele B2B-marktplaatsen is dit echter niet eenvoudig te realiseren. Maar als je naar de marktplaats van VonWood kijkt, zijn er mogelijkheden om herhalingsaankopen te doen aan beide kanten van de markt. Vanuit leveranciersperspectief zijn zagerijen het meest efficiënt als ze continu hun voorraad kunnen produceren en verkopen tegen de hoogste prijs. Met VonWood vergroten ze de voorspelbaarheid van de vraag en krijgen ze een betere prijs voor hun hout. In plaats van afhankelijk te zijn van 2-5 grote groothandelaars met het risico van lagere marges, kan Sawmills via VonWood duizenden eindgebruikers rechtstreeks bereiken met betere prijzen. Vanuit kopersperspectief richt VonWood zich op een specifieke groep klanten met een continue vraag naar hout. Herhaalaankopen kunnen wekelijks, maandelijks of driemaandelijks plaatsvinden, afhankelijk van het klantprofiel. VonWood wordt in feite hun efficiënte inkoopplatform."

Geen vrees voor klanten die rechtstreeks gaan

Bang voor klanten en zagerijen die rechtstreeks gaan, is Peek niet: "Sommige kopers zullen proberen hun directe handelslijn op te zetten of zelfs een zagerij te kopen. Het kopen van een zagerij brengt echter extra risico's met zich mee voor het uitvoeren van efficiënte zagerijactiviteiten en vermindert de focus en wendbaarheid van een bedrijf. Bedrijven kunnen ook proberen hun eigen handelslijn op te zetten. Helaas (maar gelukkig voor VonWood) is dit complexer dan het lijkt. Je zult een toegewijd inkoopteam moeten ontwikkelen om meerdere zagerijen te vinden om een concurrerend biedproces te creëren, continue sterke relaties te onderhouden om de beste prijzen te krijgen, en omgaan met de logistiek en tijdige leveringen. Het vereist een toegewijd inkoopteam om te scouten, een hoge mate van vertrouwen op te bouwen en een concurrerend biedingsproces en logistiek te creëren."

Hun conclusie: "Dit creëert de perfecte plek voor een B2B-marktplaats die voortdurend de beste prijzen zoekt, de logistiek afhandelt en de beste kwaliteit regelt, rechtstreeks van Sawmills. En deze functies zijn nog maar het begin."

Redactie