

Henk Jan Bijmolt (voormalig Gadero): “Creëer je eigen online concurrent”

06-10-2022 10:01



Bijmolt was de laatste gast van de branchebijeenkomst die door dagvoorzitter Maarten Bouwhuis werd geïnterviewd. Hij vertelde hoe hij in 2011 voorzichtig begon met zijn online handel in hout en tuinhout. “Ik werkte toen in de e-commerce en zag wel kansen in die markt. Samen met mijn broer zijn we toen in de crisis begonnen met één leverancier. Dat was lekker overzichtelijk, we deden alleen dropshipment en hadden zelf geen voorraad. Na korte tijd stapte mijn broer uit Gadero en ging ik alleen verder.”

Snelle groei zorgt voor uitdagingen

Na de introductie van een tweede leverancier en het aanbieden ging het ineens snel. “Toen werd het al snel complexer. Dan heb je ineens een pand met voorraad en voor je het weet staat er een bedrijf met 200 medewerkers en een miljoenenomzet. Met onze focus op tuinhout betekende dat vooral in het voorjaar een enorme drukte voor onze medewerkers.”

Om die groei enigszins af te remmen verhoogde Bijmolt in die maanden wel eens de prijzen en werden de

marketingactiviteiten flink teruggeschroefd. Zo hielden we het werkbaar. Mijn medewerkers hoefden zich niet de sloffen uit het lijf te lopen en ik behield een redelijke marge. Een aanpak die altijd goed heeft gewerkt.”

Niets met fysieke winkel

Zijn online activiteiten waren een bewuste keuze voor Bijmolt. “Ik heb niets met fysieke winkels. Veel traditionele houthandelaren zeiden me dat de vakman het hout wil zien en voelen en zelf wil ophalen, maar ik heb dat nooit echt zo ervaren. Consumenten en professionals vinden het gemak van levering aan huis groot genoeg om online te bestellen.”

Ook het argument dat het eventuele advies dat in een fysieke vestiging gegeven wordt onmisbaar zou zijn, was voor Bijmolt geen obstakel. “Sterker nog: als ik naar een fysieke vestiging ga en krijg daar mondeling advies van een medewerker, kan ik die informatie thuis niet meer terugvinden. En daar ligt juist de kracht van online.”

Eigen instructievideo's

Over online informatie gesproken: door de jaren heen heeft Bijmolt veel instructievideo's gemaakt en op zijn eigen Youtube kanaal geplaatst. Die trokken in coronatijd zomaar 6 miljoen views. “We hadden bij Gadero geen buitendienst en we wilden telefonische vragen zoveel mogelijk vermijden, dus zorgden we dat alle info online te vinden was. Dat deden we onder andere door in die video's het assortiment en montagetips te delen. De eerste honderd video's heb ik zelf gemaakt. Gewoon in Jip-en-Janneke-taal uitleggen hoe je op een duurzame manier een schutting in elkaar zet.”

Die video's ziet Bijmolt als een belangrijke toegevoegde waarde, die ook de meer traditionele bouwmaterialengroothandels redelijk eenvoudig kunnen produceren. “Veel van jullie hebben wel buitendienstmedewerkers die naar projecten en klanten gaan. Stuur een fotograaf of cameraman mee om het in beeld vast te leggen en gebruik die content op je website. Daarmee verrijk je jouw online kanalen”, aldus Bijmolt richting het publiek.

Tien jaar topsport

Na tien jaar topsport verkocht Bijmolt Gadero om zich op andere zaken te richten. “Het is een persoonlijke keuze. Ik wilde iets moois opzetten en uitwerken tot een succes. Dat is met Gadero zeker gelukt, maar ik wilde voorkomen dat het plezier voor mij zou verdwijnen. Het was tijd voor een nieuwe eigenaar die oprechte interesse in het bedrijf en de houtmarkt heeft. Die heb ik in investeerder Egeria gevonden en met die nieuwe eigenaar wist ik dat ik mijn mensen goed achterliet.” Nog een laatste tip van Bijmolt: “Ga het vooral doen, want hoe langer je erover nadenkt, des te makkelijker je redenen vindt om iets niet te doen. Just do it!”

Op www.veams.nl/blog blogt Henk Jan Bijmolt over ondernemen.

Redactie