

JUBILEUM MARKTLEIDER TUIN- EN RECREATIEHOUT

“Het buitenleven is een almaar groeiende trend, die zich vertaalt in een enorme vraag naar blokhutten, tuinhuizen, veranda's en overkappingen”, zegt Jan van Kooten. Zijn bedrijf, dat hij samen met zijn vrouw Hanneke heeft opgericht, groeit met de trend mee en is na 12,5 jaar niet alleen marktleider in tuin- en recreatiehout, maar ook springlevend. Eén van de ambities is daarom het aantal fysieke winkels de komende jaren uit te breiden.

BUITENLEVEN STEEDS POPULAIRDER

“Onze hoofdproducten zijn op dit moment blokhutten en tuinhuizen. Velen zijn tevreden met een overkapping tegen de gevel. Anderen kiezen voor een buitenverblijf, ingericht met een

jacuzzi, een keuken met alles erop en eraan en een glazen schuifwand, zodat ze ook bij slecht weer 24/7 buiten kunnen zijn”, zegt directeur Jan van Kooten van Van Kooten Tuin & Buiten

Leven enthousiast in de 1.300 vierkante meter grote showroom van de hoofdvestiging in het Zuid-Hollandse Numansdorp.

“We richten ons vooral op consumenten, die



V.l.n.r. Hanneke van Kooten, Jan van Kooten en Benjamin de Jong.



Hoofdvesting te Numansdorp.

naast het tuin- en recreatiehout alle aanvullende producten en accessoires bij ons kunnen aanschaffen. Denk aan keukens, tuinmeubelen, buitenhaardjes, wellness en veel meer”, vult Hanneke van Kooten aan. Wie denkt dat er weinig mogelijk is voor mensen met een kleine portemonnee of een tuin van zes bij vijf meter heeft het mis. Volgens Jan van Kooten is er niet heel veel geld nodig om iets moois te kopen en is er heel veel variatie. “Veel mensen schaffen eerst de basis aan en breiden die de jaren erna uit als er weer geld is.”

CONSUMENTEN EN HOVENIERS Lariks/douglashout is een trendy buitenhoutsoort. Je kunt het laten vergrijsen, maar veel consumenten kiezen ervoor het te (laten) coaten in de door hen gewenste kleur. Douglasschermen en -schuttingen, al dan niet gecombineerd met betonsystemen (palen en platen), in een zwarte of oud-grijze coating zijn bijzonder populair. “Vlonders zijn steeds vaker van hout-kunststofcomposiet in plaats van hout. Dit materiaal is onderhoudsvrij en in meer kleuren verkrijgbaar”, zegt Hanneke van Kooten. “Overigens zijn ook schuttingen en terrasplanken in dergelijk composiet verkrijgbaar.”

Het zijn niet alleen consumenten zelf die de showrooms/winkels van Van Kooten Tuin & Buiten Leven bezoeken in Numansdorp, Strijen, Wommelgem (België), Velp, Hillegom en Amersfoort. Hoveniers nemen hun klanten namelijk vaak mee om ze te laten zien wat de mogelijkheden zijn. Andere hoveniers plaatsen er hun bestellingen. Jan van Kooten: “Die leveren we dan af bij hen of bij hun klanten. Bovendien leveren we bijvoorbeeld aan aannemers en overheidsinstanties.”

Het is de bedoeling dat de consument de blokhutten, tuinhuizen, veranda's, recreatiewoningen, chalets, tuinkamers, houten bergingen, speeltoestellen, schermen en overkappingen zelf monteert aan de hand van een heldere handleiding. Maar voor wie dat niet wil of kan, staan monteurs van het bedrijf klaar om tegen een meerprijs de helpende hand te bieden.

LANDELIJK FYSIEK ONLINE De onderneming combineert al vanaf het begin fysiek en online, en is daarmee in deze sector nog steeds uniek. Benjamin de Jong, die de directie sinds 2013 versterkt: “Met de websites en onze webshop opereren we in het gehele Nederlandstalige gedeelte van de Benelux. Qua bereikbaarheid is het goed dat we dichtbij de consument zitten. Die heeft of eerst op internet gekeken en wil dan bijvoorbeeld de blokhutten in het echt zien, voordat hij tot aankoop overgaat. Of hij komt eerst in onze showrooms, meet thuis alles na en bestelt daarna online. Onze winkels zijn vooral te vinden in gebieden met voldoende bevolkingsdichtheid, maar we leveren natuurlijk overal.”

Een belangrijk argument voor potentiële kopers om naar de fysieke winkels te komen is het advies dat ze daar kunnen krijgen en antwoorden op vragen die ze op internet niet kunnen vinden. Jan van Kooten: “Een winkel geeft vertrouwen

en biedt een beleving, waardoor mensen weer op ideeën komen. Goed kunnen adviseren betekent dat we er altijd voor zorgen dat we gekwalificeerde mensen in de winkels hebben met de juiste productkennis. Alleen wanneer we de juiste antwoorden kunnen geven, kunnen we een order schrijven. De verkoper heeft zowel een adviserende als verkopende rol en neemt voor iedere klant de tijd.”

Hanneke van Kooten: “Mensen komen hier gericht en hebben vaak al hun huiswerk gedaan en hun wensen klaar. Hier willen ze, mede aan de hand van onze adviezen, ontdekken welke mogelijkheden er zijn.” “We hebben nu zes winkels. De ambitie is er tien van te maken, al staat daar geen datum bij”, stelt Jan van Kooten.

'BLOKHUTTENAFFAIRE' Jan van Kooten begon op 1 september 2004 voor zichzelf in de grond-, wegen- en waterbouw. Doordat hij op straat werkte benaderden mensen hem of hij hun tuin



Douglas/lariks is een trendy buitenhoutsoort.

wilde doen, waar hij vervolgens in de weekeinden en 's avonds mee bezig was. Doordeweeks werkte hij immers als zelfstandige in opdracht van aannemers.

"Mijn tuinhout haalde ik elders en verwerkte dat in de tuinen. Dat kunnen we zelf beter, zei ik tegen Hanneke. We huurden een schuurtje bij een boer waar we zaterdags en op afspraak palen, tuinschermen en planken wilden verkopen. Er kwam niemand, dus moesten we aan marketing gaan doen. Hanneke ging aan de slag om van de combinatie winkel en internet een succes te maken en dat bracht meteen een nieuwe uitdaging met zich mee: alles dat we via internet verkochten, bijvoorbeeld een tuinscherm met palen, moesten we ook bezorgen."

Hanneke van Kooten: "Al na een jaar begonnen we met het online aanbieden van blokhutten, dus was er meer ruimte nodig. We verhuisden naar een grotere boerenschuur in Goudswaard en dat was eigenlijk het begin van de blokhuttenaffaire, zoals ik dat noem."

Jan: "Op een gegeven moment moesten we daar weg, omdat ons bedrijf niet paste binnen het bestemmingsplan. In 2006 zijn we in het



Kennis beschikbaar in alle vestigingen.

pand hiernaast in Numansdorp terechtgekomen, waar we toen alles kwijt konden: magazijn, kantoor en winkel. Klanten moesten af en toe even wachten als we met de vorkheftruck

bezig waren of ze dienden te bukken. Dat werd altijd geaccepteerd en het is altijd goed gegaan."

OMZETVERDUBBELING Het bedrijf groeide snel. Er kwamen afdelingen bij voor de inkoop, verkoop, voorraad- en financiële administratie, planning, dienstverlening, aftersales en logistiek. Bedrijfjes op zich, die elkaar aansturen en ervoor zorgen dat alles feilloos op elkaar aansluit. Al snel bleek de ruimte in Numansdorp te klein. Inmiddels telt Van Kooten Tuin & Buiten Leven zes verkoopvestigingen, zes webshops, twee logistieke centra, 65 medewerkers in vast dienstverband en zo'n dertig zzp'ers met wie wordt samengewerkt, en is de onderneming marktleider in de Benelux.

Hoewel het bedrijf natuurlijk de crisis heeft gevoeld, is het altijd blijven groeien. De ambitie om de omzet (meer dan) te verdubbelen is inmiddels uitgekomen. In 2011 werd het filiaal in het Belgische Wommelgem geopend.

"In 2012 zijn we onder de naam Veranda Village naar Strijen gegaan. Voordien verkochten we alleen tuinhout, maar we wilden inspelen op het feit dat veranda's en terrasoverkappingen steeds meer in beeld kwamen bij de consument. Op dat moment is de naam Van Kooten Tuinmaterialen dan ook veranderd in Van Kooten Tuin & Buiten Leven, als paraplu voor al onze formules", licht Jan van Kooten toe. "De winkels die daarna gekomen zijn hebben alles in huis, maar dat betekent niet dat onze specialisten zijn verdwenen. We hebben onze kennis verbreed en maken die nu in al onze vestigingen beschikbaar."

ILLUSIE Hoe zit het nu met de huidige hoofdvestiging in Numansdorp? "Dit pand, naast het bestaande, kwam te koop nadat we winkels hadden geopend in Wommelgem en Strijen. Dat was een enorme vooruitgang, want het was groot genoeg om het in te richten zoals we graag wilden. We dachten er tien jaar mee vooruit te kunnen, maar dat is een illusie gebleken", besluit Van Kooten. ■

Marktkansen pakken in België via de vestiging Wommelgem.



Heel veel variatie.

