

Naam en locatie:	Rowood, Ridderkerk
Gesprekspartners:	Pieter Verhoeven senior (oprichter), Pieter Verhoeven junior, Herman Janssen en Renate Bouwmeester-Verhoeven
Aard bedrijf:	Import van hout en plaatmaterialen
Koopt in bij:	Importeert zelf
Verkoopt aan:	Groothandel en plaatverwerkende industrie
Personeel:	11 medewerkers
Opgericht:	1973

IN BEDRIJF

'Massale inkoop is onze kracht'

Wat is de geschiedenis van Rowood?

Pieter Verhoeven senior: "Ik kom uit een familie van kistenfabrikanten. Medio 1973 was het hout dat voor de zij- en achterkanten van fruitkisten werd gebruikt erg schaars. Mijn vader kreeg toen de kans hout in Zuid-Afrika te kopen en omdat ik Engels sprak ben ik dat gaan doen. Aangezien we meteen flink inkochten is daar vrij snel Rowood voor opgericht. In 2013 bestaat de firma dus veertig jaar."

Hoe heeft de onderneming zich sindsdien ontwikkeld?

Verhoeven senior: "In het hout voor tomatenkisten bleef sprake van schaarste waardoor men besloot daar aan de onderkant hardboard voor te gebruiken. Daar zijn we eveneens in gaan handelen. Later ging de industrie om dezelfde redenen over op triplex voor de zijkanten, waarna we ook dat gingen importeren. Weer later kwamen we in de handel in populierentriplex en -multiplex terecht. Van die fruitkistenbranche is voor ons als leverancier niet veel meer over omdat de producenten veelal op karton zijn overgegaan, maar we zijn eigenlijk voortdurend met de markt vraag mee veranderd. Dat komt deels voort uit het feit dat we altijd zeer grote volumes hebben geïmporteerd."

Herman Janssen: "Het begon dus met de verpakingsindustrie. Vanwege de volumes die ermee gemoeid waren zijn we echter ook de handelsafmetingen gaan verkopen. Bovendien kunnen we snel basisplaten op elke gewenste afmeting zagen. Onze klanten zijn tegenwoordig vooral de grote importeurs."

Pieter Verhoeven junior: "Onze klanten zijn

vooral gericht op de handel en industrie, dus dat is redelijk divers. Maar we zijn wel echt gespecialiseerd in populierenmultiplex, berkenmultiplex en hardboard. We haalden al veel hardboard uit Rusland en daar komt ook veel berkenmultiplex vandaan. Toen daar vanuit de vloerindustrie grote vraag naar ontstond, konden wij dat vrij gemakkelijk oppakken. Op min of meer dezelfde manier zijn we daarbovenop eiken gaan importeren. Als kleine en flexibele organisatie kunnen we vrij eenvoudig besluiten om al dan niet met een productgroep aan de slag te gaan."

Hoe gaat het nu en de laatste jaren eigenlijk met het bedrijf?

Verhoeven senior: "Omdat we een divers aanbod hebben en ons flexibel opstellen hebben we tot nu toe weinig hinder van de crisis ondervonden. Niettemin baart dit jaar me wel zorgen; ik sluit niet uit dat de markt in elkaar zakt. Betalingen door debiteuren worden ook steeds langer uitgesteld. Positief is dat het onlangs bereikte akkoord over de woningmarkt misschien een impuls geeft aan de bouwsector."

Pieter Verhoeven junior: "Wij hebben nooit zeer grote voorraden aangehouden, maar dat verandert wel. Er was vooral veel sprake van doorvoerhandel: een vrachtwagen met hardboard uit Rusland ging meteen naar de klant. Dat doen we nog steeds, al wil men het risico van een hele vrachtwagenlading in één keer, niet zo vaak meer nemen. Om die reden slaan wij meer voorraad dan voorheen op. Daar hebben we diverse opslaglocaties voor, waaronder één 2 kilometer verderop in de haven van Ridderkerk."

Wat is jullie visie inzake markt- en klantbenadering?

Verhoeven senior: "We houden ons strikt bezig met het beleveren van een beperkte, redelijk vaste groep klanten. We doen geen zaken met hun klanten of met particulieren."

Verhoeven junior: "We zullen er niet gauw tien afnemers per jaar bij krijgen en daar zijn we evenmin naar op zoek. De markt weet wat wij verkopen. Massale inkoop is onze kracht; tegelijk is het assortiment weer niet zo enorm divers dat het de moeite loont om mensen in de buitendienst te hebben."

Herman Janssen: "Wat niet wegneemt dat we binnen hetgeen we doen anticiperen op de markt en op de toekomst door nieuwe dingen te proberen. Wij waren er bijvoorbeeld vroeg bij met de geprimeerde versie van populierenmultiplex. Daar zagen onze klanten eerst niet veel in, maar nu loopt het prima."

Renate Bouwmeester-Verhoeven: "En zo zijn we altijd wel met nieuwe producten in de weer, zoals met berkenplaten en nu bamboe. Dat zijn allemaal producten die we massaal kunnen inkopen en waarvan wij inschatten dat onze klanten er behoefte aan zullen hebben. Natuurlijk blijkt dat ook wel eens niet het geval te zijn; niet alles slaat aan. We blijven in elk geval niet stilzitten en afwachten."

Waar zien jullie kansen?

Renate Bouwmeester-Verhoeven: "We zijn als onderneming helemaal 'EUTR-ready', zoals we dat noemen. We hebben zeven jaar geleden zelfstandig ons FSC-keurmerk binnengehaald en rond die tijd kregen we ook ons PEFC-certificaat."

Verhoeven junior: "We merken al jaren dat de vraag naar producten met FSC- en PEFC-label groeit. Inmiddels is het, zeker met de EUTR en FLEGT in aantocht, echt een must geworden dat je die keurmerken hebt en voert. En ik denk dat we de eerste tijd na het van kracht worden van de EUTR op 3 maart aanstaande er ook een extra verkoopargument mee zullen hebben."

Is er recent nog geïnvesteerd in Rowood?

Pieter Verhoeven senior: "Ik heb veel affiniteit met automatisering en daar besteden we ook intern veel aandacht aan. Als we niet zo ver waren geweest met automatisering, dan hadden we veel meer mensen nodig gehad om hetzelfde werk te kunnen doen. Het blijft ook constant een thema hoe het door middel van automatisering nog sneller, beter en efficiënter kan." ■



Vlnr: Pieter Verhoeven jr., Pieter Verhoeven sr., Renate Bouwmeester-Verhoeven en Herman Janssen.