

Wim Achterweust in de Awood-showroom

Wim Achterweust

‘Waarom bamboe mijn passie is? Je kunt er de wereld mee redden’

Awood: innovatief bedrijf dat keuzes durft te maken

Awood in Uden is leverancier van buiten- en gevelparketten in hout en bamboe. Dit vakblad spreekt met commercieel directeur en mede-eigenaar Wim Achterweust: ‘Door een duidelijke keuze te maken in producten en klanten, word je vanzelf gekozen door je klanten. Maar het duurt even voordat je door hebt dat dit zo werkt.’ Auteur: Fleur Dil

De tafel ligt bezaaid met proefmonsters, plankjes in alle soorten en maten. ‘We hebben een ruim assortiment aan materialen, zoals hardhout, bamboe en combinaties van geperst hout en kunststof’, zo steekt Wim Achterweust direct van wal. Sinds enkele jaren richt Awood zich exclusief op buiten- en gevelparketten. De parketten in de showroom geven een goede indruk van de sfeer en uitstraling van het assortiment. Alles ademt kwaliteit en luxe.

Van generalist tot specialist

Awood is ongeveer vijftien jaar geleden opgericht. Wim Achterweust, een energieke Twentenaar, kwam er achtehalf jaar geleden werken, in eerste instantie als vertegenwoordiger. ‘In die tijd was iedereen onze klant en verkochten we van alles, van overkappingen en schuurtjes tot tuinhuisen en speelhuizen. We waren toen niet onderscheidend genoeg’, meent Achterweust. Inmiddels is hij commercieel directeur en mede-eigenaar van het bedrijf en heeft hij Awood zien veranderen van een bedrijf in tuinbenodigdheden in een exclusief bedrijf voor enkel nog professionals.

Specialiseren

Achterweust vertelt hoe het bedrijf ertoe gekomen is om zich te specialiseren. ‘We kregen signalen van verschillende afdelingen. Zo had de verkoopbinnendienst vaak te maken met offertes die niet doorgingen, omdat het ergens anders goedkoper was. Dat kostte allemaal veel tijd. We moesten het anders gaan aanpakken. Toch duurt het even voordat je in de gaten hebt dat je moet kiezen. Zo’n proces gaat geleidelijk.’

Hij vervolgt: ‘Op een bepaald moment hebben we de keus gemaakt om ons alleen nog te richten op vloeren en gevels, maar dan wel van de hoogste kwaliteit. We kwamen uit bij de luxere hardhoutsoorten en later ook bij bamboe. De webshop ging de deur uit en we gingen ons alleen nog op professionals richten: klus- en gevelmontagebedrijven, architecten, maar ook hoveniers. Deze laatste groep beslaat een aanzienlijk deel van het klantenbestand. Het was moeilijk het besluit te nemen om niet meer aan particulieren te leveren, maar juist door dat te doen, kies je volledig voor de professional. We kunnen nu een heleboel laten, waardoor we snel kunnen reageren op offertes, bijvoorbeeld. Daardoor kun je vol gaan voor de dingen waar je wel voor kiest.’

Achteraf was het een logische stap, maar het idee om te specialiseren bleek wel degelijk gedurfd. ‘Het geloof in je keuzes moet groot zijn als je het rendement ervan niet direct terugziet. Dat heeft even geduurd, maar we gingen voor de lange termijn’, aldus Achterweust.



3 min. leestijd

‘Een architect moet zijn eigen project kunnen bewaken, hij heeft er tenslotte voor gestudeerd’

Een blije keten

Awood hanteert een heel eigen en hedendaagse manier van werken. Professionals worden extra in de spotlights gezet door aandacht te besteden aan hun projecten. Dit doet Achterweust door actief gebruik te maken van social media. Als er een project is afgerond, plaatst Awood dit op Instagram met vermelding van de betreffende professional. Deze posts worden goed gelezen. Professionals, veelal architecten en hoveniers, zijn hier natuurlijk erg blij mee. ‘We willen een blije keten’, zo licht Achterweust toe. ‘De opdrachtgever moet blij zijn met het resultaat. Dat betekent dat de professional goed geïnformeerd is. We bieden soms ondersteuning met onze monteurs en we helpen de professionals door ze te promoten. De architect moet daarnaast zijn project kunnen bewaken, wat



Wim Achterweust in de Awood-showroom

betekent dat zijn ontwerp gerespecteerd wordt. Hij heeft er tenslotte voor gestudeerd.’

Dit legt Awood uiteraard ook geen windeieren. Het gebruik van social media genereert geregeld nieuwe klanten. ‘Inmiddels worden we gekozen door klanten, door ons gebruik van social media, maar vooral omdat we onderscheidend zijn met ons assortiment. Het duurt wel even voordat je doorhebt dat het zo werkt.’

Uniek kliksysteem

Voor het monteren van de gevel- en buitenparketten maakt Awood gebruik van een kliksysteem. Het idee deed Achterweust op na een demonstratie op een beurs in Frankrijk. Dit moest de oplossing zijn voor een gevelwand die Awood op dat moment moest bekleden met houten latjes. Het boren en schroeven van de latjes zou duur en tijdrovend worden. De oplossing werd gevonden in het Grad- kliksysteem. De planken zijn eenvoudig te monteren en makkelijk te vervangen. Awood is inmiddels de exclusieve leverancier voor Nederland. ‘Met dit kliksysteem zijn we erg innovatief’, zegt Achterweust trots. ‘We gebruiken het nu voor gevelwanden en daarin zijn we de enige ter wereld.’ Awood volgt hiermee de tendens naar meer natuurlijke producten die herbruikbaar zijn. Door een plug-and-play-systeem kun je onderdelen vervangen en hergebruiken. Een ander voordeel is dat dit systeem een ventilerende werking heeft, waardoor algen en schimmels minder vat krijgen op het materiaal. Met zijn eigen schaaflijn kan Awood inmiddels alle typen planken op het kliksysteem toepassen.

Gevelparket blijkt trend

Een jaar of vijf geleden ging Awood de samenwerking aan met Moso Bamboo. Awood verkocht al eerder producten van Moso Bamboo, maar dat waren alleen nog vlinderplanken. Samen met Moso ontwikkelde Awood een bamboe gevelparket, de Moso Bamboo Faribo. Dit bleek een schot in de roos. ‘Met deze bamboe gevelwand hebben we een belangrijke stap gezet’, vertelt Achterweust. ‘De verkoop van onze gevelparketten is enorm gegroeid. Gevelbekleding in hout of bamboe is echt een trend. We hebben dit product continu doorontwikkeld en ja, dat kon Moso ook waarderen.’ Moso Bamboo staat open voor de ideeën van het team van Awood en werkt de vernieuwingen uit. Inmiddels is er een breed assortiment van Moso Bamboo beschikbaar, zowel in gevel- als in buitenparketten.

INTERVIEW

De vele voordelen van bamboe

Met de komst van bamboe is het aantal producten van hardhout sterk afgenomen. Hardhout beslaat nog slechts 30 procent van het totale assortiment. In meerdere opzichten bleek bamboe een goed alternatief voor hardhout. De voordelen zitten vooral in de eigenschappen. Bamboe heeft sterke vezels en is daardoor een bikkelhard product, dat geen last heeft van zon en regen. Achterweust legt uit: ‘Door de manier waarop bamboe wordt bewerkt, verbranden de suikers en krijgt schimmel geen voeding. Door het persen van de latjes, waarbij wel 40 platen worden samengeperst tot een dikte van 2,5 centimeter, ontstaat er een dichtheid die net zo zwaar is als hardhout. Hierdoor is bamboe minder brandbaar; het zet ook niet uit en kan goed tegen temperatuurschommelingen. De klanten zijn ook enthousiast omdat alle planken precies hetzelfde zijn. Niet voor niets geven we 25 jaar garantie op de Moso Bamboo-producten. Dit betekent echter niet dat er op bamboe geen algje kan komen. Het is en blijft natuurlijk een natuurproduct.’

Niet voor niets wordt bamboe een steeds aantrekkelijker product. Tel daarbij op dat bamboe, in tegenstelling tot hardhout, goed beschikbaar is en daardoor prijsstabiel, en je hebt een product waar op termijn moeilijk tegen te concurreren valt. Door de grootschalige ontbossing wordt hardhout in de toekomst een steeds schaarser product.

Dit zijn echter niet de voornaamste redenen waarom Achterweust zo enthousiast wordt van bamboe. Bamboe herstelt gebieden waar bodemerosie optreedt. Met name in China, maar ook steeds meer in de zuidelijke landen van Europa, Afrika en Amerika wordt bamboe verbouwd. Hierdoor ontstaat een groene deken. Dit is goed tegen de opwarming van de aarde, maar het zorgt er ook voor dat er andere gewassen verbouwd kunnen worden. ‘Daar komt echt mijn passie vandaan’, verklaart Achterweust. ‘Je kunt er de wereld mee redden. Mijn hond heet zelfs Bamboe! Ik wilde eigenlijk geen hond, maar toen mijn vrouw voorstelde om hem Bamboe te noemen, vond ik het goed!’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!