



Online-dealer: ‘Google is voor mij de allerbeste vakbeurs’

5.600 producten

Rinus Gideonse verkoopt inmiddels dertien jaar online een volledig assortiment tuin- en parkgereedschap en -machines. De Middelburgse ondernemer schat het aantal op circa 5.600 producten. Hij vermarkt ze via twee webshops. Die staan op aparte hostings, om het risico dat hij met zijn business volledig offline raakt te verkleinen.

Auteur: Broer de Boer

Gideonse koos voor dit businessmodel vanuit de situatie van zijn eerdere mechanisatiebedrijf. ‘Circa 20 procent van mijn omzet bestaat nu uit leveringen aan hoveniers’, zo licht hij toe. ‘De rest gaat naar particulieren in heel Nederland en België. Hierbij verleen ik garantie en bied ik service voor de door mij geleverde producten! Als er iets defect is, probeer ik eerst telefonisch de oorzaak te achterhalen. Ik heb een werkplaats voor reparaties, maar meestal merk ik al in het telefoongesprek dat het slechts om een slijtdeel gaat, zoals een V-snaar die defect is geraakt.’

Gideonse vertelt: ‘Als het om winteronderhoud gaat, zijn particulieren meestal creatief en zoeken ze hiervoor een plaatselijke dealer. Dat zie ik ook bij de hoveniers die ik belever. Van mijn online verkoop bestaat ruim 25 procent uit producten met accu’s. Ik merk dat vooral particulieren zo’n kleinere accumachine als een wegwerpproduct behandelen wanneer die echt defect is. Reparaties zijn te kostbaar ten opzichte van de aanschaf van een nieuwe machine.

Vaak zijn die alweer geavanceerder en kopen ze iets nieuws. De – dure – passende accu hebben ze immers al.’

Start online verkoop

Gideonse heeft inmiddels de AOW-gerechtigde leeftijd bereikt. In 1986 startte hij in de landbouwmechanisatie en in 1991 ging hij ook tuin- en parkmachines leveren en onderhouden. ‘Rond 2005 wilde ik het iets rustiger aan gaan doen’, vertelt hij. ‘Ik stond in mijn eentje dag en nacht paraat voor de klanten. Daarom stootte ik de landbouwmechanisatietak af, maar de werkdruk bleef hoog. Om het toch rustiger te krijgen, ben ik enkele jaren later gestart met de online verkoop van tuin- en parkmachines. Vooral in de coronaperiode was dit booming business.’ De ondernemer benadrukt dat zo iets niet zomaar gaat: ‘Mijn ervaring is dat je hiervoor een heel goede website moet laten bouwen. Dit is nodig om bestellingen uit mijn grote en scherp geprijsde assortiment efficiënt en storingsloos te kunnen afwerken. Een goedkope website, daar krijg je spijt van, zo heb ik

‘De producten moeten zo hoog mogelijk in de rankinglijst van Google staan’



gemerkt. Ik heb goede en slechte webshops gehad. Voor een goede webshop kom je uit bij een grotere bouwer.’

De producten van Gideonse zijn te vinden op zijn websites www.gideonse.nl en www.tuin-machine.nl. Een gespecialiseerd bedrijf ondersteunt hem, gekoppeld aan zijn website, bij de marketing. Dat bestaat er vooral uit alle producten zo hoog mogelijk in de rankinglijst van zoekmachine Google te krijgen. Dan spreken we over heggenscharen, bosmaaiers en kettingzagen, maar ook loop-, zit- en ruwterreinmaaiers en niet te vergeten accu-tuingereedschap van Stiga en Texas. Kortom: alles wat nuttig is als je een grote tuin of een klein park moet onderhouden. ‘Om het risico te verminderen dat ik volledig offline raak, gebruik ik dus twee verschillende sites’, benadrukt Gideonse nogmaals. ‘Eén daarvan heb ik recentelijk weer geheel laten vernieuwen. Vernieuwen is bij online verkoop een proces waaraan je voortdurend werkt.’

Leveringstijden

‘Uiteraard analyseer ik de leveringstijden van mijn toeleveranciers. In mijn 1.000 vierkante meter magazijn en showroom in Middelburg heb ik circa 90 procent van de artikelen op voorraad; de andere 10 procent laat ik direct af importeur of fabriek verzenden, dus via de shipping-methode. In mijn showroom staan ettelijke dozen met materiaal en onderdelen in de stellingen. Sommige machines staan gebruiksklaar; die kunnen geïnteresseerden eventueel in het weekend komen bekijken. Grotere tuinmachines kan ik desgewenst in een krat laten afleveren, maar ik kan ze ook volledig assembleren en gebruiksklaar maken en laten afleveren.’

Gideonse vertelt: ‘Overdag ben ik nu druk bezig met het uitdraaien van verzendlabels, inpakken, de telefoon beantwoorden en het verwerken van e-mails, maar ook met het beantwoorden van whatsapps en chats. Bij producten met een lange levertijd kan het voorkomen dat ik de gehele voorraad opkoop bij een fabriek of importeur. Een deel van de door mij geleverde tuin- en parkmachines is van het fabricaat Texas. Deze onderneming geniet al lange tijd bekendheid vanwege de tuinfrezen en levert ook bladblazers en -zuigers, verticuteer-, veegen- en onkruidborstelmachines en loopmaaiers. Hiervan betrek ik ook de wat minder bekende driewielige aangedreven loopmaaiers. Ik ben

Ruim 45 jaar ervaring

M. Gideonse BV
 Voltaweg 1
 4338 PS Middelburg
 T: 0118 628 390 / 06 204 06 656
 E: info@gideonse.nl
 W: www.gideonse.nl

Deze online dealer heeft een ruim assortiment kachels, drogers, koelers en ventilatoren voor een aangenaam klimaat in werkplaatsen, maar bovenal koopt, verkoopt en onderhoudt deze 45-jarige onderneming tuin- en parkmachines.

‘Ruim 25 procent van de verkoop bestaat uit producten met accu’s’

overigens ook de importeur van dit merk in Nederland en België. Met deze driewieler kun je heel comfortabel keren en manoeuvreren als je een grote tuin hebt met vele hoeken en gaten.’

Winterhandel

Gideonse vervolgt: ‘Tijdens het groeiseizoen heb ik als dealer dus veel minder grote arbeidspieken, maar ook van oktober tot april zit ik niet stil! Dan richt ik me vooral op kachels, rookgaskanalen, oliën en werkplaatsgereedschap.’ En de toekomst? Gideonse is nog fit en denkt nog niet serieus aan stoppen. Maar hij blijft een handelaar: ‘Als ik een goed bod krijg, ben ik weg’, zegt hij met een glimlach.



BE SOCIAL
 Scan, lees & deel!