

VERBOSSEN VERSUS ADEZZ

“WIJ LEIDEN ONS BEDRIJF VOORNAMELIJK OP GEVOEL”

In allerlei opzichten twee tegenpolen, met natuurlijk ook raakvlakken, die sinds 2009 de krachten bundelen. Via een kennis met elkaar in contact gebracht, omdat ze allebei leverden aan hoveniers en tuinarchitecten. Luc van den Hurk (33) de houten plantenbakken, Hugo van Hooff (60) stalen en polyester varianten. De samenwerking bleek een gouden greep. Eind 2017 betrokken ze een gigantisch nieuw pand aan de Liessentstraat 4 in Uden, alwaar Gerard Verbossen hartelijk werd ontvangen.



Onbekend in Uden, op de hoveniers en tuinarchitecten na dan. Want ADEZZ is in de branche een gevestigde naam. Hugo: “We merken dat we door het nieuwe pand ineens opvallen in Uden. Mensen denken dat wij vanuit het niets hier terechtgekomen zijn, en vragen zich af waarom zo’n groot pand: we hebben deze ruimte nodig om de standaard producten binnen enkele werkdagen in heel Europa te kunnen leveren.”

De crisis was top

De omzet van ADEZZ, voorheen Potmaat, is de afgelopen jaren met zo’n 25 procent per jaar gestegen. Gerard is verbaasd: hebben jullie geen last gehad van de crisis? Luc: “De hoveniersbranche heeft wel een kleine daling laten zien, maar blijkt er niet zo gevoelig voor.

Wij varen juist wel bij een crisis, omdat we dan nog betere prijsafspraken kunnen maken met toeleveranciers en gemakkelijk aan goede medewerkers kunnen komen. We moesten steeds meer ruimte huren en ondertussen hebben we in Nederland en Polen 140 mensen in dienst.” “Door het nieuwe pand is het nu weer één bedrijf. Het heeft ook aantrekkingskracht op medewerkers: we ontvangen ineens open sollicitaties en dat is mooi meegenomen gezien de krapte die nu ontstaat op de arbeidsmarkt”, vult Hugo aan.

Nuchter en eigenzinnig

Gerard is benieuwd naar het geheim achter het succes. “Luc en ik zijn tegenpolen - geen vader en zoon zoals soms wordt gedacht - maar denken op veel fronten wel hetzelfde. Luc is technisch en financieel onderlegd, ik ben creatief, houd me bezig met productdesign en alle uitingen naar buiten toe. Maar voor wat het ondernemerschap en de commerciële aanpak betreft, zitten we echt op een lijn en kunnen daarom vaak snel beslissen. We lezen veel en kijken wel naar anderen, maar doen het vervolgens op onze eigen, nuchtere manier.” Luc: “In tegenstelling tot anderen, pakken wij de hele keten:

we ontwerpen in eigen huis, kopen grondstoffen op grote schaal in, hebben een constante en efficiënte productie, leggen ondanks het vele maatwerk veel producten op voorraad en bezorgen gratis door heel Europa. We hebben alle facetten zo ingericht dat we de beste prijs-kwaliteitsverhouding kunnen bieden. Hoveniers en tuinarchitecten voelen zich door ons ontzorgd.”

Keep it simple

Achter alles wat de heren ondernemen zit diezelfde visie: keep it simple. “Logisch nadenken, maak het plat”, zegt Luc. “Kies voor de eenvoudigste manier en automatiseer alles wat mogelijk is, ook de communicatie met klanten: e-mailwisselingen met gerichte informatie en geen receptioniste, maar vier alarmtelefoons die direct contact maken.” In vier verschillende talen, was Gerard bij binnenkomst al opgevallen.

Tuinbeleving

Ondertussen is het assortiment uitgebreid met vuur- en waterelementen en binnenkort volgt tuin- en straatmeubilair. Hugo: “Mensen willen het buiten-seizoen verlengen, een ultieme tuinbeleving ervaren. Hier spelen wij op in en laten ons vooral leiden door ons gevoel.”



TOT SLOT EEN LAATSTE REACTIE

Ondernemerschap:

We willen blijven groeien en oriënteren ons momenteel op de Amerikaanse markt: daar hebben we zin in!

Hobby's:

Luc probeert elke zondag de motor te pakken, off the road crossen. Hugo houdt van design-exposities, kunstbeurzen en diverse musea.

Toekomst:

ADEZZ heeft enorm veel potentie en breidt verder uit buiten Europa: wij zien de toekomst dan ook rooskleurig in.