



Glas, aardewerk en porselein verzameld in één presentatie. Het geeft een goed beeld van de producten en styling van O4Home.

O4Home combineert hedendaagse met tijdloze producten

Een bloemist die een groothandel begint voor zijn voormalige collega's, heeft een voordeel: hij kent de branche. Richard Verdegaal startte vorig jaar O4Home (Objects for Home). Het bedrijf levert hedendaagse en tijdloze producten, veelal eigen ontwerpen van Richard.

Tekst Cornéline Lanooy **Foto's:** Rens Kromhout

▶ Meer producten van O4Home zijn te zien op www.bloemenblad.nl onder Aanvullingen op nummer 6.

Groothandel



De showroom staat vol presentaties met bloemen. „Ik ben en blijf een bloemist, hoewel ik verder weinig meer doe met bloemen.”



Twee jaar geleden, op 1 maart 2005, verkocht Richard Verdegaal (40) zijn bloemenwinkel Quercus in Naarden. Twaalf jaar had hij de winkel gerund en hij had behoefte aan meer onafhankelijkheid. „Ik wilde vrijer en flexibeler zijn. Hoewel ik het bloemenvak altijd heerlijk heb gevonden, was de koek een beetje op.” Het idee was een tijdje „niets te doen”, tijd te besteden aan zijn toen eenjarige zoon en ideeën voor de toekomst te laten rijpen. Hij ontwierp ook tuinen en bleef dat na de verkoop van Quercus doen. Eigenlijk wilde hij wel meer projectmatige opdrachten gaan uitvoeren, maar bij gebrek aan nieuwe geschikte huisvesting liep het anders. Zo'n anderhalf jaar geleden vroeg een Nederlands importbedrijf hem een compleet nieuwe collectie decoratie-artikelen samen te stellen. De collectie bestond uit meer dan 1.500 nieuwe items, maar nog voordat deze gelanceerd konden worden, ging het importbedrijf failliet. „Van dit enorme aantal producten heb ik uiteindelijk besloten er zo'n vijftig, zestig zelf te gaan verkopen”, vertelt Richard. „Met in eerste instantie een doos vol schalen van capiz



Blauw glaswerk is in bescheiden mate opgenomen in de collectie, omdat de kleur een trend is. Verder levert O4Home het liefst tijdloze producten.

Bedrijfsprofiel

Naam: O4Home
Eigenaar: Richard Verdegaal
Start: juni 2006
Doelgroep: bloemisten in midden- en hoge segment, in de toekomst ook woonwinkels
Producten: glas en aardewerk vazen en potten, lampen, schalen, tafels en zuilen
Oppervlakte: 350 m², waarvan 60 m² showroom
Adres showroom: De Steiger 101, 1351 AJ Almere-Haven, (06) 53 25 72 48, www.o4home.nl



Richard Verdegaal.



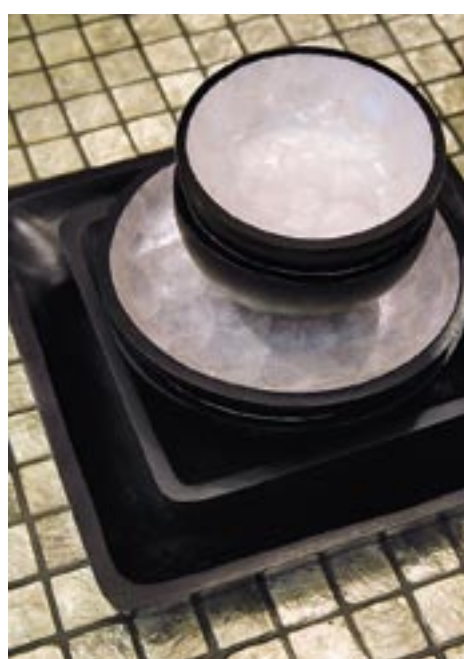
Glazen vaasjes in allerlei soorten en maten zijn zeer populair. „Het is een mooi product dat ook nog eens leuk geprijsd is”, zegt Richard. De vaasjes zijn vanaf €2 te koop.



Een goed voorbeeld van een hedendaagse presentatie: antieke kandelaars (privébezit van Richard) en strak vormgegeven lampen van roestvrijstaal. De laatste worden in Nederland gemaakt.



Goudkleurig aardewerk in verschillende vormen. „Dit zijn producten die mooi in een groep zijn te presenteren”, licht Richard toe. Het aardewerk, dat waterdicht is, is verkrijgbaar vanaf 24 cm (€3,80) tot 40 cm (€12,50). Het is tevens in bronskleur en grijs te koop.



Kommetjes van acaciahout met een binnenkant van in kunstharz ingelegd capiz (schelp uit de Filippijnen). De diameter is 16 cm en ze kosten €6,75. De houten schalen zijn 26x26 cm (€5,75) en 36x36 cm (10,75); deze zijn gemaakt van één stuk hout.

(schelp uit de Filippijnen, red.) ging ik langs bij oud-collega's en in september stond ik met een bredere collectie op Decoforce in Brussel.”

Om vlot na de beurs te kunnen leveren bestelde hij eind juni de eerste containers met goederen. Het *point-of-no-return*, zoals hij het zelf omschrijft, werd hiermee bereikt. Groothandel O4Home, dat staat voor Objects for Home, was geboren.

Bekend bij bloemisten

Dat hij zelf zo lang bloemist is geweest, noemt Richard een voordeel voor zijn nieuwe bedrijf. Hij is geen onbekende voor veel van zijn voormalige collega's en komt daardoor gemakkelijk met hen in contact. Zo is zijn opvolger in Naarden ook klant geworden. Bovendien weet hij wat bloemisten belangrijk vinden: „Dat er op tijd geleverd wordt.” „Ik vond het zelf altijd ontzettend vervelend als ik m'n bestelde nieuwe producten niet op de afgesproken tijd in de winkel had.”

In januari van dit jaar schreef hij een selecte groep Fleurop-bloemisten aan. Uit deze actie kwam een aantal klanten voort. „Ik wil me zo hoog mogelijk in de markt zetten. Ik zoek daarom ook bloemisten uit het midden- en liefst hoge segment. Ik wil en kan niet iedereen bedienen.”

Via Huub van Dijk, die tot een paar jaar geleden groothandel Pizarro had, kwam Richard aan een loods in Almere. Hierin heeft hij een kleine showroom (60 m²) ingericht en de rest van de ruimte (290 m²) gebruikt hij voor voorraad en opslag. In de showroom ontvangt hij op afspraak klanten, die de meeste producten direct uit de voorraad kunnen meenemen. Richard: „Ooit wil ik nog wel een andere showroom, maar voorlopig is het goed zo. Je moet niet gelijk van nul af aan alles willen. Ik wil rustig m'n bedrijf en assortiment opbouwen zonder al te veel groeistuipe. Gaat het te snel, dan lukt het bedrijven al gauw niet meer op tijd te leveren. En dat is juist zo belangrijk. Een voordeel is dat Almere centraal gelegen is en dat ik hier veel ruimte heb. Ik rijd zo m'n bus naar binnen om te laden en lossen. Voorlopig gaat het allemaal goed hier.”

Vanuit de loods bezoekt Richard bloemisten in het hele land. In zijn bus heeft hij monsters van zijn producten. Hij werkt ook met een fotoboek en promoot de collectie via zijn website. „Aangezien de collectie sterk in ontwikkeling is, werk ik niet met een catalo-



Een overzicht van de showroom van O4Home waar klanten op afspraak worden ontvangen. Bijna alle producten heeft het bedrijf op voorraad, zodat ze direct meegenomen kunnen worden.



Chocoladebruin aardewerk in retroprint, afkomstig uit China. Het kleinste model meet 14,5 cm en kost €2,25. Op de achtergrond staan vazen van bamboe, eveneens uit China. Richard test momenteel hoe bloemisten en woonwinkels reageren op deze vazen. „Ze zijn natuurlijk niet waterdicht, maar met droog of zijden materiaal mooi op te maken. Ook zonder toevoeging vind ik het fraaie objecten.”

gus. Daarin leg je de collectie voor een langere tijd te veel vast, vind ik.” De mening van de bloemisten die hij bezoekt, vindt hij belangrijk. Zij moeten tenslotte met zijn producten werken. „Zo was er een klant die liever hogere zuilen wilde; die zijn nu onderweg.”

Eigen ontwerpen

Richard ontwerpt de meeste producten zelf. De productie, die in Azië plaatsvindt, duurt lang. Nadat hij de eerste tekeningen heeft verstuurd, worden de 'hoe-vragen' belangrijk, vertelt hij. „Hoe worden de producten gemaakt, hoe krijgen we goede kwaliteit en uniformiteit, hoe worden ze verpakt en hoe worden ze verscheept?” Na veel digitaal verkeer wordt een monster naar Nederland gestuurd. Na Richards definitieve goedkeuring hiervan gaat de productie van start. Pas na vijf tot zeven maanden is een nieuw product beschikbaar. „Uiteindelijk moet ik er op vertrouwen dat het gehele productieproces goed gaat. Gelukkig is dat tot nu toe het geval”, zegt hij.

Belangrijke kenmerken van zijn ontwerpen noemt hij de eenvoud, het in balans zijn, een goede prijs-kwaliteitverhouding („ik heb lage

overheadkosten”) en de hedendaagse en tijdloze uitstraling. „Een strakke lamp van roestvrijstaal naast een barokke kandelaar. Ik vind het prachtig en het is helemaal van nu.” Hij vindt het moeilijk te zeggen waarin zijn producten verschillen van die van andere groothandels. „Er is al zoveel gemaakt en verzonnen. Ik vind het belangrijk een basic model meerwaarde te geven door een nieuwe of bijzondere aanpassing.”

Omdat hij graag tijdloze producten wil verkopen, werkt Richard niet al te veel met de seizoenen en trends. Hij brengt daarom niet continu nieuwe producten op de markt. „Mijn ontwerpen hebben een zekere houdbaarheid; dat is juist hun kracht. Trends volg ik wel, maar ik pas ze niet als een gek toe; dan blijf je achter de feiten aanlopen. Je ziet nu wel steeds meer blauw in de mode en het interieur verschijnen. Dat is zo opvallend dat ik blauwe glazen vaasjes in m'n collectie opneem. Maar het blijft bescheiden. Ik heb liever dat series geleidelijk in elkaar overlopen.”