

Sakol-lid Miedema: “Wij zoeken de verbinding, de kracht van synergie”

19-06-2023 07:00



Gerda van der Singel (35) begon ooit bij Miedema met een afstudeeropdracht voor Technische Bedrijfskunde, is er nooit meer weggegaan en is inmiddels algemeen directeur. Van der Singel is verslingerd aan Miedema. Wat vindt ze precies zo leuk aan het bedrijf? “Ik houd van de dynamiek. En dat je met zoveel verschillende typen mensen een relatie kunt onderhouden. Van de hele kleine dagelijkse operationele dingen waar je invloed op uit kunt oefenen tot aan de grote strategische stappen waar je zelf invloed op uit móét oefenen. Ik vind de strategie heel erg leuk, maar wil ook graag het resultaat zien.”



Vijf entiteiten

Over strategie en dynamiek gesproken, legt ze het samenstel van entiteiten uit: “Miedema Bouwmaterialen is de groothandelstak, de bouwmaterialengroothandel die zijn roots heeft in de houthandel. Miedema Houtindustrie is onze houtbewerkingsfabriek die uitgroeide van een ambachtelijke enkelstuks productiebedrijf naar een houtbewerkingsfabriek die voor 60 tot 70% gevuld is met halffabricaten voor timmerindustrie, prefab-bouwers en straatmeubilair. De andere 30% vullen we met werk voor aannemers waar dat nodig is en met bijzondere projecten vanuit de ambachtelijke skills die we hier nog steeds hebben. We hebben die skills waardoor we bijvoorbeeld ronde kozijnen, togen en korfbogen kunnen maken. En doordat we dat werk hebben, kunnen we ook die skills onderhouden.”

Wederkerigheid

Zulke wederkerigheid zien we ook terug bij Miedema Nautic. “Een bedrijf in een nichemarkt van toelevering van bijzonder hout aan de jachtbouw. Ook in bijzondere bewerkingen. Dus daar profiteren we van de synergie van handel en bewerkingen. We hebben klanten die bij ons een bijzondere boomstam kopen en zich verder wel redden. Maar zo zijn er ook klanten die ons een digitaal freespakket aanleveren dat wij geheel voor ze verzorgen. Ook in combinatie van massief en fineer.” Miedema Nautic werkt trouwens grotendeels met één houtleverancier waar ze met Miedema Houtindustrie ook bewerkingen voor uitvoeren. Zo is de klant-leverancier-relatie wederkerig. “Ja, zo doen we dat graag en werken we langjarig samen”, zegt Van der Singel.

Geen dozenschuivers

Dan is er nog Miedema Projecten: een afgeleide van Miedema Bouwmaterialen van waaruit Miedema adviseert en monteert. “Vanuit de groothandel helpen we klanten graag, gaan we heel ver maar worden we daar niet altijd even goed voor beloond en gaat een ander er wel eens met de buit vandoor. Dan kun je zeggen dat doen we niet meer, maar wij zijn niet van die dozenschuivers. Dus hebben we hetgeen we toch altijd al deden beter weggezet in één projectenbureau met een apart verdienmodel met een apart product in plaats van service bij het hout.”

Eerder aan tafel

De laatste divisie is SIP Bouwtechniek. SIP staat voor Structural Insulated Panels en is een prefab-concept waarin je met een vrij dunne wand een lichte constructie kunt bouwen. Het is eigenlijk een soort startup in een bestaand bedrijf. Daarmee zetten we voorzichtig stapjes in prefab. We zoeken onze positie en willen nadrukkelijk toeleverancier zijn voor de bouw en niet zelf gaan bouwen.” SIP heeft nog een bijkomend voordeel. “Van oudsher denken bouwers in bouwmaterialenleveranciers en houtleveranciers. Een beetje een achterhaald concept, maar zo werkt het vaak nog wel. Wij zitten vanuit onze roots dan in het houtmandje en komen daardoor vaak pas laat in het bouwproces aan boord. De fundering gaat nu eenmaal als eerste de grond in dus de bouwmaterialenhandels komen als eerste aan de beurt. Maar met een casco-concept als SIP Bouwtechniek komen we bij onze klanten en hun opdrachtgevers nu wél eerder aan tafel.”

Timing van verduurzaming

Verduurzaming is een van Miedema's speerpunten. Van der Singel rondde onlangs een MBA-opleiding af waarin ze onderzoek deed naar de transitie richting circulariteit in de bouw. En ze kwam erachter dat de transities in de bouw anders verlopen dan in andere sectoren. “De bouw is complex en risicomijdend. Geen enkele opdrachtgever wil extra risico lopen bij experimenten met zijn project of zijn woning. Met een small wins aanpak – niet te verwarren met quick wins, waarbij het om laaghangend fruit gaat – kun je bouwen in kleine stapjes met tastbare resultaten die elkaar versterken en samen een beweging in gang zetten.”

In Miedema's aanpak van verduurzaming gaat het om verbinding zoeken. "Even de focus van de commercie af, kennis delen. De timing is belangrijk. Als we op een belemmering stuiten, vliegen we daar vaak vol op en denken we 'het werkt dus niet'. Maar misschien is de markt nog helemaal niet klaar, of is het mandje aan alternatieven nog niet goed genoeg. Houd dan niet op, maar bedenk hoe je toch dat sleutelstukje kunt toevoegen als leverancier, of in samenwerking met een partner toch het doel kunt bereiken. Hebben we wel een alternatief? En is dat dan wel goed genoeg? Is het concurrerend? Hoe kunnen we vraag creëren?"

Elkaar gunnen

In de magazijnen zien we veel biobased isolatiematerialen op voorraad. En dat is bewust zo. "Die grote voorraad is een prikkel voor onze mensen om er veel van te verkopen. Zo bieden wij dit nu als eerste optie aan in al onze offertes. Wij hebben ons in ieder geval ten doel gesteld om in 2025 voor al onze producten een duurzaam alternatief te hebben. En we zijn goed op weg."

Miedema is lid van Sakol en is binnen die groep samen met Witzand en Verdouw een van de voortrekkers van verduurzaming. "Dat werkt goed. Iedereen heeft een stukje kennis en we gunnen het elkaar als iemand het even niet weet en een tijdje wil meeliften. Want op een ander moment lift een ander weer mee. Als het maar in balans is en we allemaal gelijkgestemd zijn. En dat is het geval. Qua verduurzaming weet ik dat je dat alleen samen in de keten kunt oppakken. Als je het alléén doet, ga je eraan. Dan ben je te klein, of te groot of niet wendbaar genoeg. In de samenwerking met allerlei partijen kunnen we het wel aan."

Hoeven wiel niet uit te vinden

Die samenwerking en gelijkgestemdheid vindt Miedema zoals gezegd binnen Sakol. Oók op het gebied van automatisering. "Als je nieuwe software implementeert, kijkt de automatiseerder met jou naar je processen. Maar nu kijken we met meerdere collega-bedrijven naar al onze processen, leren we van elkaar en worden we er allemaal beter van. We kijken er samen naar en beslissen soms ons proces aan te passen aan de software en soms ook voor maatwerk in software om specifieke processen te kunnen handhaven. Mits ze cruciaal zijn. Dat Business Central heel flexibel is, is extra complicerend. Alles kan, en dan moet je dus zelf je keuzes maken. Daarin leren we van elkaar waardoor we niet allemaal zelf het wiel uit hoeven te vinden. En dat hoeft binnen Sakol gelukkig niet."

Sakol, Lelystad, 0320.22.05.43, www.sakol.nl, info@sakol.nl

Redactie