

[Bouwgroothandel Bijeen] brengt branche weer samen

06-10-2022 10:20



Net als in 2021 was Buitenplaats Kameryck het toneel van [Bouwgroothandel Bijeen], het branche evenement van Hibin, Vertaz en MIXpro. Zo’n 225 brancheleden waren aanwezig en werden door dagvoorzitter en BNR-presentator Maarten Bouwhuis welkom geheten.

Voordat het officiële programma van start ging, nodigde Bouwhuis Willem Meurs van Vertaz en Pieter van Leusden van Hibin uit op het podium. Hij vroeg beide gastheren prikkelend of het in deze tijden van schaalvergroting niet beter zou zijn als Hibin en Vertaz samen zouden gaan.

Geen goed idee volgens de twee. “Daar is in het verleden wel over gesproken, maar daarvoor verschillen we te veel. Je doet voor 80 procent hetzelfde, maar in de 20 procent die je uniek bent, zit 80 procent van het belang van de vereniging”, zo lichtte Van Leusden toe.

Grootste uitdagingen

Daarna was het tijd voor enkele vragen voor het publiek. Een daarvan was de vraag wat momenteel als grootste uitdaging wordt ervaren. Wat volgde was een bloemlezing van onderwerpen en thema’s. “Ik zie

personeel, marktaandeel behouden, omzet en marge behouden, prijsontwikkeling en beschikbaarheid veel voorbijkomen”, zo somde Bouwhuis de binnenkomende reacties op. Ook stikstof en de energieprijzen werden vaak genoemd.

Bouwhuis refereerde kort aan de stikstofmaatregelen die adviseur Remkes op hetzelfde moment presenteerde. “Mogelijk bieden deze wat mogelijkheden en verlichting voor de bouw.”

Veel te doen in bouwmaterialen

Daarna was het tijd voor de eerste gast op het podium: Remco Teulings. De CEO van BME werd door de dagvoorzitter geïnterviewd over de plannen van moederbedrijf Blackstone. 's Werelds grootste private-equity-fonds dat volgens Teulings voor langdurige en duurzame groei gaat.

“Er is in de markt van de bouwmaterialen nog veel te doen en daarin ziet Blackstone volop kansen. Door schaalvergroting en verduurzaming is veel synergie te halen en door die kostenvoordelen direct weer te investeren maken we ons model steeds sterker”, aldus Teulings.

Na de eerdere overname van Tegel Groep Nederland, Galvano en Raab Karcher van Saint Gobain en die van Bouwcenter Nelemans en Jacob Bakker verwacht Teulings ook voor de komende jaren verdere groei. Of in 2023 al bedrijven worden overgenomen kon de CEO niet zeggen. “Het zijn economisch onzekere tijden dus we moeten zien hoe dat volgend jaar uitpakt.”

Regionale verankering

Lex Hemels, directeur van Bouwcenter mocht daarna het podium beklimmen. Hij vertelde over de flexibiliteit en regionale verankering van de 23 zelfstandige opererende aandeelhouders. “Onze kracht zit in de langetermijnvisie van de aandeelhouders, onze sterke regionale verankering en flexibiliteit, maar vooral ook in de teams in de vestigingen. De saamhorigheid voor collega's en klanten is in alle vestigingen enorm groot. Daarmee onderscheiden we ons van andere groothandels.”

Ook kondigde hij een nieuw strategisch plan aan, met als opvallendste item een groen initiatief: Bouwgroen. “Vergroenen moet, daarvan zijn we ons allemaal bewust. Daarom komen wij met Bouwgroen. Een soort start-up binnen Bouwcenter – voorlopig op één locatie – met een bedrijfsvoering met louter duurzame producten in het assortiment. Daar gaan we leren hoe het werkt en die ervaring later uitrollen binnen alle Bouwcenters.”

Drie onderscheidende inkopers

Daarna betraden drie directeuren van inkoopcombinaties het toneel. Marc de Dobbelaere (Zevij-Necomij), Arap-John Tigchelaar (Transferro) en Gert Rademaker (Ferney) gingen onder leiding van Bouwhuis in gesprek over de huidige uitdagende tijd en daarna over hun positie in de bouwmarkt.

Gevraagd naar de verschillen tussen de organisaties, schetsten zij hun onderscheidende propositie. “Zevij-Necomij is een inkooporganisatie voor de technische groothandel. Wij willen de distributie van goederen en data zo efficiënt mogelijk organiseren voor onze klanten. Daar ligt onze focus”, aldus De Dobbelaere.

Ferney onderscheidt zich volgens Rademaker – kersvers bij Ferney – met de specialistische kennis van de technische assortimenten. “Wij handelen in ijzerwaren en gaan niet breder. Met een goed assortiment met daarin ook kwalitatieve private labelmerken hebben wij een eigen publiek.”

Transferro zocht in 2012 als eerste de horizontale verbreding en verwierf naast ijzerwaren en gereedschappenhandelaren ook leden in bouwmaterialen. “Wij hebben een bewuste focus op A-merken. Daarnaast zijn wij behalve inkooporganisatie ook verkooporganisatie met onze eigen formule Probin. Samen met onze voorraad en logistiek maakt dat Transferro uniek in de markt”, aldus Tigchelaar.

[Bouwgroothandel Bijeen] Quiz

In de pauze werd gesproken over de dagelijkse uitdagingen in de markt en het eerste deel van het programma. Dat de aanwezigen elkaar goed kennen, bleek uit de ongedwongen sfeer, die na de onderbreking ook in de zaal nog aanwezig was tijdens de [Bouwgroothandel Bijeen] Quiz.

Aan de hand van elf vragen over de branche werd de kennis van het aanwezige publiek getest. Met vragen als ‘Met welke inkooporganisatie heeft DSG geen link?’, ‘Hoeveel vestigingen heeft Toolstation?’, ‘Wie zijn de vier aandeelhouders van Bouwmaat?’, ‘Wat zet een gemiddelde Nederlandse Hornbach-vestiging om?’ en ‘Welke bouwgroothandel heeft een Franse moeder?’ werd bepaald wie de markt het beste kent. Winnaar werd Hubert Mous van ASF Fisher.

Verschil maken met aandacht

Drie familiebedrijven met een lange en succesvolle historie werden vervolgens bevraagd over hun positie ten opzichte van de ‘grote jongens’. Dozon, Bouwcenter Floris en Van Wijngaarden spraken samen over ‘het gras tussen de poten van de olifant’. “Wij bieden onze klanten de meerwaarde die ze zoeken en die bij ons past”, aldus Daniël Nijenhuis van Dozon uit Doetinchem.

“We hebben een groot magazijn en met onze logistieke dienstverlening bieden we toegevoegde waarde. Maar we maken het echte verschil met persoonlijke aandacht”, zo benadrukte Bob Floris van Bouwcenter Floris. Van Wijngaarden ziet kennisdeling als belangrijke service richting de klant. “Daarbij betrekken we graag de leveranciers. Bijvoorbeeld in het geval van de Wet kwaliteitsborging voor het bouwen. Daarvoor hebben steeds meer leveranciers oplossingen waarmee aannemers efficiënter aan de wet kunnen voldoen. Wij hebben hiervoor een eigen trainingsruimte ingericht waarin we trainingen en demonstraties faciliteren”, zegt Johan de Ruiter.

Niets met fysieke winkels

Het officiële programma werd afgesloten door oprichter en voormalig eigenaar van online houthandel Gadero Henk Jan Bijmolt. Zijn online activiteiten waren een bewuste keuze. “Ik heb niets met fysieke winkels. Veel traditionele houthandelaren zeiden me dat de vakman het hout wil zien en voelen en zelf wil ophalen, maar ik heb dat nooit echt zo ervaren. Consumenten en professionals vinden het gemak van levering aan huis groot genoeg om online te bestellen.”

Eigen instructievideo's

Door de jaren heen heeft Bijmolt veel instructievideo's gemaakt en op zijn eigen Youtube kanaal geplaatst. “Ik had geen buitendienst en wilde telefonische vragen zo veel mogelijk vermijden, dus wilde ik alle info online vindbaar maken. Dat deed ik onder andere door die video's over het assortiment en montagetips te delen. Dat werd een groot succes. De eerste honderd video's heb ik zelf gemaakt. Gewoon in Jip-en-Janneke-taal uitleggen hoe je op een duurzame manier een schutting in elkaar zet.”

Die video's en online informatieverstrekking ziet Bijmolt als een belangrijke toegevoegde waarde, die ook de meer traditionele bouwmaterialengroothandels redelijk eenvoudig kunnen produceren. "Veel van jullie hebben wel buitendienstmedewerkers die naar projecten en klanten gaan. Stuur een fotograaf of cameraman mee om het in beeld vast te leggen en gebruik die content op je website. Daarmee verrijk je jouw online kanalen", aldus Bijmolt richting het publiek.

[Bouwgroothandel Bijeen] steunt Justdiggitt

Na afloop van [Bouwgroothandel Bijeen] overhandigde Marc Nelissen namens de organisatoren Habin, Vertaz en MIXpro een cheque ter waarde van €1.500 aan Henk Jan Bijmolt. Hij nam de cheque namens Justdiggitt in ontvangst. De doelstelling van Justdiggitt is 'de aarde afkoelen met 1 simpele oplossing: natuur!'

Justdiggitt mobiliseert en verbindt mensen wereldwijd om de natuur terug te brengen. Tot nu is 60.000 hectares vergroend, zijn meer dan 9 miljoen bomen teruggebracht en wordt een grassroots movement gebouwd, die elke dag groeit. Het is nu tijd om te versnellen en op te schalen. De missie is om Afrika in de komende tien jaar te vergroenen, samen met miljoenen boeren, en alle donateurs.

www.justdiggitt.org

Redactie