

DHZ onder hoogspanning

03-07-2017 11:48



ARCHIEFARTIKEL uit MIX 20-04-'03

DOEHETZELF: KETENS KOMEN EN GAAN

Zoals de ijzerwarenhandel zich van oudsher bundelt in inkoopgroepen, zo heeft ook de doehetzelf-sector zich georganiseerd. Soms vanuit zichzelf, vaak als klantenbinding op initiatief van een groothandel. MIX volgde het spoor van de meest opvallende samenwerkingsverbanden en winkelformules in de doehetzelfbranche.

Particulieren én aannemers

Toen de heer Heidendahl vanuit zijn Houthandel Utrecht in de jaren '30 ook particulieren ging beleveren, kreeg hij problemen met zijn aannemersklanten. Die dreigden hem op de zwarte lijst te zetten, waardoor hij zijn professionele toelevering afsplitste van de particuliere leveringen. Toen hij voor de particuliere tak startte met filialen, legde hij in feite de basis voor de Hubo-keten van vandaag. Eerst nam hij de Zwolse Houthandel over, waarna hij binnen twee jaar filialen opende in Apeldoorn, Den Haag, Heerlen, Hilversum, Rotterdam en Groningen. Deze negen zaken werden samengevoegd in het zusterbedrijf Houtribo dat al snel uitbreiding kreeg met meerdere nieuwe vestigingen. Het merk Hubo werd na verloop van tijd geïntroduceerd voor producten van Houthandel Utrecht, het producerende zusterbedrijf van de Houtribo-winkels en kwam zo ook terecht bij zelfstandige houtwinkels. In 1967 werd vervolgens doelbewust begonnen met het opzetten van een netwerk voor die Hubo-dealers als vrijwillig filiaalbedrijf. Vanaf dat moment werd de naam Hubo ingevoerd als winkelnaam en afkorting voor Houthandel Utrecht Bedrijven Organisatie. De organisatie kreeg de wind in de zeilen, steeds meer Hubo-dealers werden Hubo-franchiser en het aantal deelnemers steeg van 120 in 1972 tot 203 in 1974. Er moest echter geïnvesteerd worden en daartoe verkocht Heidendahl al zijn aandelen aan De Koninklijke Houthandel William Pont die al jaren mede-aandeelhouder was.

Klantenbinding

Houtindustrie Rem, een concurrent van Houthandel Utrecht, zag de ontwikkeling ondertussen met lede ogen aan en wilde met een samenwerkingsverband voor winkeliers zijn eigen leveranties veilig stellen. Samen met Frenckens Fabrieken uit Weert en een aantal winkeliers uit de vereniging H.B.T stichtte hij daarom in 1969 Houtland u.a. Ook deze samenwerking werd een succes: het ledental stond in 1971 op 89 en in 1972 op 106. Ondertussen splitsten zich ook weer ondernemers af om eigen samenwerkingsverbanden te starten. Houtland bleek wel erg vrijblijvend en gebonden aan Rem en Frencken waardoor het ledental terugliep naar 73 in 1975. Daarop verminderde een nieuwe promotor de invloed van de twee leveranciers en professionaliseerde hij de aanpak.

Eerste bouwmarkt

In 1970 had de Amerikaanse bouwmarkt-gigant Wickes inmiddels de eerste supermarkt voor bouwen en wonen in Europa gepland. Uitgerekend in Utrecht. Met zijn 2.000 m² en een assortiment van alles voor bouwen en wonen, voegde deze weidewinkel een nieuwe dimensie toe aan de ontwikkelende doe-het-zelf-sector. Al snel gingen er ook Wickes-zaken open in Breda, Apeldoorn, Den Haag, Dordrecht, Enschede, Eindhoven, Haarlem, Heerlen en Maastricht.

De gevestigde bouwmaterialenhandel in Nederland was vooral op nieuwbouw gericht en kampte toentertijd met een teruglopende omzet vanwege de stagnerende economie. Op zoek naar nieuwe mogelijkheden stuitten Struyk en Van Neerbos op de tamelijk ongestructureerde doe-het-zelf-sector. Samen met een aantal collega's begonnen ze toen de inkoopcombinatie Gamma, die een eerste zaak opende in Breda. Aanvankelijk nog een combinatie van business-to-business en consumentenlevering, maar al snel volledig gericht op de consument. Kort daarna ging de tweede vestiging open in Tiel waarop er binnen enkele jaren al 25 stonden. Allemaal op franchisebasis. Heidendahl was na de verkoop van Houthandel Utrecht en Hubo aan William Pont 'opnieuw' begonnen als Hubo-dealer met vier vestigingen. Al snel besloot hij echter om op eigen houtje verder te gaan en richtte hij Karwei op. Zijn vier zaken werden omgedoopt en hij opende direct nog een nieuwe. Een ex-medewerker startte er ook een in Leiderdorp en er kwamen ook franchise-bouwmarkten in Bilthoven, Den Bosch, Leek, Leersum en Maarssen. Spoedig daarna verkocht Heidendahl zijn belang in Karwei aan het levensmiddelenconcern Schuitema dat zo de gewenste ingang kreeg in de dhz-sector.

Alternatieven

In reactie op de opkomst van de grootschaligheid richtte een aantal speciaalzaken de Keurgroep '70 op. Onder het motto 'Samen doen en samen denken' kochten de leden niet alleen samen in, maar bezochten ze ook elkaars winkels. In diezelfde jaren startte Pliegers groothandel voor sanitair, gereedschap en installatiematerialen met

directe levering aan consumenten via de eigen Aldo-keten (Alles Doen). Na de eerste (1971) in Hoensbroek werden er nog negen geopend. Tot directeur Boy Plieger in 1982 vond dat hij zijn groothandelsklanten niet langer kon beconcurreren met eigen winkels. De zaken werden verzelfstandigd en sloten zich aan bij Houtland. De verfindustrie was in die tijd ook volwassen geworden en fabrikant Brink/Molyn startte met zijn Buro Begeleiding in de Detailhandel (Bégédet) de Handy-keten. Te gebruiken door zijn klanten. In 1973 ging de eerste open en medio 1976 waren er al 13.

In 1976 ontstond ook de Sigma-dochter Vereniging van Doehetzelf Handelaren (VDH). Die had als antwoord op de ontstane Decorette-formule van Sikkens met Deco Home en Deco DoeShop twee franchiseformules opgetuigd voor verf- en behangspeciaalzaken en breedpakketters.

Grootschalig geweld

Wickes en Gamma openden medio jaren '70 de ene bouwmarkt na de andere en Houthandel Utrecht wilde niet achterblijven. Dus ging na een paar jaar van plannen maken in 1976 de eerste Formido open in een verbouwde oude houtloods in Waddinxveen. Na vijf jaar bestonden er al 19 en tussen 1981 en 1985 volgden er zes of zeven nieuwe per jaar. Tegelijkertijd zette Houthandel Utrecht ook een kweekvijver voor goede ondernemers op onder de naam Woody. Eindexamenkandidaten van middelbare scholen zouden stage kunnen gaan lopen om het vak te leren en konden vervolgens met weinig eigen vermogen een eigen Woody-winkel beginnen. De eerste sollicitatieronde leverde echter weinig geschikte kandidaten op. Houthandel Utrecht richtte vervolgens het vizier op afzwaaiende militairen maar stopte met de formule toen ook dat geen succes werd. De doorstroom van Hubo naar Formido bleek wel te werken. Medio jaren '80 stapten tientallen Hubo-ondernemers na een uitbreiding of nieuwbouw over naar Formido. Moederorganisatie William Pont mikte op datzelfde moment met de Ponton-drive-in bouwmarkten op de aannemers met nieuwbouw-, renovatie- of onderhoudscontracten. De Hilversumse testvestiging van dit nieuwe bouwmaterialenwarenhuis telde 15.000 m² en was zo ingericht dat klanten er met vrachtwagentjes of bestelbussen doorheen konden rijden. Kopen kon alleen op vertoon van een klantenkaart, maar die was beschikbaar voor iedereen met een inschrijving van de Kamer van Koophandel.

Gat afdekken

Halverwege de jaren '80 werd de verscheidenheid binnen Houtland-gelederen zo groot dat sommige grotere leden hun heil bij andere organisaties zochten. Om die ontwikkeling een halt toe te roepen, startte Houtland een eigen bouwmarktformule met de naam Big Boss. Het eerste jaar stapten er meteen al 12 Houtland-winkels over. Precies op tijd. Want de concurrerende bouwmarktorganisaties maakten namelijk een stormachtige groei door. Gamma kreeg steeds meer franchisenemers, vooral uit kringen van bouwmaterialenhandelaren. En de keten profileerde zich als de goedkoopste in de markt. Eind 1985 waren er 77. Karwei was tussen de oprichting in 1974 en 1985 overgegaan van Schuitema's handen in die van directeur Geerts en gegroeid naar 30 vestigingen.

Praxis ook

Koninklijke Bijenkorf Beheer was begin jaren '80 gestart met het weidewinkel-warenhuisconcept Maxis. Die hadden aparte secties voor radio en televisie én voor doehetzelf. Die laatste afdeling deed het zó goed dat het bestuur besloot een zelfstandige bouwmarktorganisatie op te tuigen. Eind 1978 werd in Venlo de eerste Praxis geopend en kort daarna volgden vestigingen in Doetinchem, Duiven en Heerlen. De zaken onderscheidden zich met hun goede verlichting, heldere lay-out en consumentgerichte, klantvriendelijke uitstraling. De warenhuysafkomst was duidelijk herkenbaar en maakte dat Praxis gunstig afstak tegen de gangbare stoffige Gamma's met hun bouwmaterialenachtergrond.

Vroom & Dreesmann kon natuurlijk niet achterblijven, nu de Bijenkorf zo'n succes had, dus opende de warenhuysengigant in 1979 de eerste Superdoo in Utrecht. De filosofie: professionele kwaliteit tegen redelijke prijzen in een achtergrond van duidelijke presentatie, goede voorlichting en service. Tot aan 1985 gingen er 9 Superdoo's open. De zoon van Heidendahl, oprichter van Houthandel Utrecht en Hubo, trad eind jaren '70 in dienst van houthandel Rote Westzaan en ontwikkelde daar de eerste van Bouwvaria. Tussen 1975 en 1985 begon concurrent Fijnhout Houthandel Fijnfix, begon Landbouwcoöperatie Cehave de Boerenbond, ontwikkelde

ex-Karwei-directeur Frijlink Jumbouw, startten ex-Wickesmens TOP bouwmarkten en schermten houthandel Fetim en bouwmaterialenhandel Braat hun markt af met respectievelijk Mixo en Pragma. In het breedpakketsegment kwamen ook verschillende formules op. Ahold startte met Jobby dat tussen 1974 en 1979 negen filialen kreeg en daarna geruisloos van de markt verdween. Een afvallige Hubo-ondernemer startte met zijn zes vestigingen Wando. Een club die het tot 25 zaken bracht maar na een dreigend faillissement weer uiteenviel.

Het grote schuiven

Dan begint het grote schuiven van formules. Handy gaat samen met Karwei en Karwei begint KlusZelf voor de kleinere collega's. Houtland dekte het gat tussen de Houtland- en BigBoss-formule af met het nieuwe Doeland-concept. De groep ging verder als HDB-groep en sloot de Keur-groep in haar armen.

Medio jaren '80 was Pont Meyer, het vroegere William Pont, door omstandigheden gedwongen om Houthandel Utrecht, Houtribo, Hubo en Formido te verkopen. Aan Pon Holding, de Audi-importeur die, op zoek naar diversificatie, zich wilde ontplooiën in de doe-het-zelf-sector. Na een jaar of vier keerde Pon echter op zijn schreden terug en werden Hubo en Formido verkocht aan Koninklijke Bijenkorf Beheer. Praxis was weliswaar een concurrent, maar de formules vulden elkaar goed aan. De Praxis-vestigingen waren gevestigd in of nabij de grote steden en waren over het algemeen groter dan 2.500 m². Formido's bevonden zich daarentegen voornamelijk in kleinere gemeenten en besloegen gemiddeld zo'n 1.500 m².

Na enkele jaren besloot KBB alleen met grootschalige formules door te gaan en werd Hubo, na mislukte onderhandelingen met Reesink, overgedaan aan de HDB-groep.

Concentratie en focus

Gamma introduceerde een afhaalcentrum voor aannemers onder de naam Bouwmaat, zoals De Boo met de BouwBoo startte en Jongeneel met Megamat. In 1989 werden de breedpakketzaken van Lanser overgenomen als ingang voor een vrouwvriendelijk concept voor kleinere dhz-winkels. Het streven was naar een keten van 50 van zulke zaken rond 1995. In mei 1991 nam Intergamma echter de Karwei-formule over waarna het vizier weer definitief op grootschalige consumentgerichte bouwmarkten ging. Bouwmaat werd verzelfstandigd en Lanser afgestoten. Praxis concentreerde zich na het afstoten van Hubo aan de HDB-groep geheel op grootschalige bouwmarkten en legde de hand op de Superdoe-zaken van Vendex.

Duitsers komen

In 1993 gebeurde waar iedereen al een tijdje bang voor was: een Duitse keten stak de grens over. Wirichs opende de eerste zaak in Beuningen, al snel gevolgd door megabouwmarkten in Deventer en Maastricht. Daarna ging de Wirichs-kaars echter snel uit. Het expansietempo lag te laag, de schaalvoordelen werden niet gehaald, de Nederlandse operatie kostte te veel geld en dus ging de stekker er uit. De drie zaken werden verkocht aan Gamma-franchisenemers. Kort na Wirichs' entree opende ook Marktkauf zijn eerste Nederlandse vestiging. De lat werd op twintig vestigingen gelegd. Maar toen het er tien waren, stopte Marktkauf er mee en gingen ze over naar Praxis. Als part of the deal van een internationale samenwerking, zo klonk het officieel. Handy kwam na omzwervingen via Fynfix en Intergamma-franchisenemer Van Neerbos terecht bij de HDB-Groep.

IJzerwarenkanaal

Ook in het ijzerwarenkanaal werden allerlei formules ontwikkeld. Groothandel Reesink startte in 1986 met De Vakman voor ijzerwarenzaken en Knap 't Op voor breedpakketters en nam in 1992 de formules Happy Hobby en PlusKlus over van collega-groothandel Hadvá Koelink. Die twee formules bestonden sinds 1987 en met name PlusKlus groeide hard: 125 zaken in 1990.

Inkoopcombinatie Nicovij zag behoefte aan een verkoopformule en ontwikkelde Enorm voor leden die meer wilden dan alleen samen inkopen. En ook Transferro hielp leden die daar behoefte aan hadden met een winkelconcept onder de naam Provak. Groothandel Mennema zag in deze samenwerkingstendenzen het gevaar om klanten kwijt te raken en startte de eigen Idee voor Vakwerk-formule. In april 1987 werden de eerste 25 leden

ingeschreven en in december waren er al 72. Toen het ledental groeide, splitste Interdetail de organisatie op in ijzerwarenzaken (blauw/rood) en breedpakketters (geel/groen). Die breedpakketters voelden zich in tweede instantie toch niet zo thuis in het ijzerwarennest en verschillende ondernemers stapten over naar Plus Klus (Hadvá Koelink) en Knap 't Op (Reesink) voordat de formule werd overgeheveld naar de HDB-groep. In diezelfde tijd werd ook Icono '91 opgericht als club van 'vrijheid blijheid' voor ondernemers die wel wilden profiteren van de voordelen van inkoopbundeling maar verder geen bemoeienis met hun zaak wilden.

Turbulente '90's

Vanaf midden jaren '90 veranderde er weer het een en ander. Reesink voegde de formules Happy Hobby, Vakman, PlusKlus en Knap 't Op in 1997 samen tot een grote formule met 4 subsegmenten: Fixet Service Bouwmarkt, Fixet Klusmarkt, Fixet Tools & Techniek en Fixet Agri, Dier en Tuin. Een operatie die aanvankelijk op veel emotionele weerstand stuitte maar inmiddels uitgroeide tot een prima organisatie. Kort voor de 'Fixet-ommezwaai' richtte André Wind de Multimate-formule op voor service bouwmarkten. Leden kwamen aanvankelijk uit PlusKlus-kringen maar komen vandaag de dag overal vandaan. In 2002 was Multimate de snelst groeiende bouwmarktketen qua vestigingsaantallen.

Datzelfde 1997 was ook het jaar waarin Praxis de eerste Megapraxis opende. Op een zichtlocatie nabij de A9 en de A2 in Amsterdam Zuid-oost. Met een oppervlakte van 10.000 m² en een assortiment van 45.000 artikelen was de zaak de eerste in zijn soort. Tot kort daarna het grote Duitse Hornbach zijn eerste Nederlandse bouwmarkt opende in Zaandam. Het management streefde naar 15 à 20 vestigingen binnen vijf jaar maar zucht onder de tegenwerking van de Nederlandse concurrentie. Momenteel staat de teller op 4 (Zaandam, Tilburg, Kerkrade, Nieuwerkerk a/d IJssel) en binnenkort gaan Wateringen en Groningen open.

Fusies en overnames

Ongeveer tegelijkertijd nam het Franse Bricorama de Wickes-vestigingen op het Europese vasteland over. De 19 vestigingen werden allemaal omgeturnd tot Bricorama, tot Bricorama onlangs besloot zich bij Intergamma aan te sluiten als franchisenemer. Voor Bricorama de aansluiting bij een sterk netwerk en de vurig gewenste naamsbekendheid. Voor Intergamma een versterking van het inkoopvolume, het netwerk en een concurrent minder in de markt.

In 1998 gingen de formules van Welkoop en Boerenbond van Landwinkel samen met de Agrorama-formules BB voor Binnen- en Buitenplezier, Landlord Country Store en Boerenbond. Dat nieuwe landelijke netwerk van meer dan 250 groene dhz-winkels staat inmiddels ook op de rit en gaat boven de rivieren als Welkoop door het leven en er onder als Boerenbond.

Zelfstandige grote jongens Nijhof uit Baarn, Groenen uit Veldhoven, Interchalet uit Horst, Boer uit Staphorst en Bupro uit Alkmaar sloten de handen ineen in Inkoopcombinatie Bouwen en Wonen.

Intergamma rommelt

Eind jaren '90 rommelde het stevig in Intergamma-kringen. Directeur Hans Steenman trachtte de kleinere franchisers te beschermen tegen de grotere jongens met een beursgang. Maar dat plan viel niet in goede aarde bij de franchisenemers en strandde. Kort daarop startte NBM Amstelland een opkoopcampagne waarmee het bedrijf met 51 Gamma- en Karweizaken een grotere franchisenemer werd dan Van Neerbos met zijn 40 Gamma's en 3 Karwei's. Inmiddels is het NBM Amstelland-concern opgesplitst en is de divisie met de Intergamma-bouwmarkten in handen gekomen van het ondoorgrondelijke investeerdersbedrijf CVC Capital.

Verf- en behang

Ook in het verf- en behangkanaal verschoof de laatste jaren het een en ander. Zo deed de grossierscombinatie achter Interkleur die formule al in '97 over aan de Detail Management Groep (ook Verf & Wand en Deco Home). Tegelijkertijd deed KBB haar Decorette-formule via een management-buy-out van de hand en verkochten de nieuwe aandeelhouders de franchiseorganisatie inmiddels alweer aan Euretco Wonen. Collega Herberts Eksklusief, met zo'n 70 dealers één van de kleinere vbs-groepen, probeerde zijn marktpositie te verbeteren met

de nieuwe naam Kleur & Sfeer en verzelfstandigde zich daarnaast van de verfgrossier die mede-eigenaar was, maar ging inmiddels op in de Detail Management Groep. Net als Bartels Decor. Detailhandelsgigant Macintosh wilde er van af, flirtte aanvankelijk met Profiel Verf & Behang maar verkocht een aantal zaken uiteindelijk aan de Venlose Stan Holding die ze enkele jaren later weer onderbracht bij DMG's Verf & Wand.

Profiel Verf & Behang werd in '99 zelf door de eigenaar-verfgrossiers verkocht. En wel aan Concepts & Companies van Rob van Prooijen (ex-Akzo). Van Prooijen zette met [Colors@Home](#) inmiddels een zusterformule in de markt voor de trendy woondecoratiezaak. Profiel Verf & Wand werd modulair van opzet waardoor ondernemers met modules als 'Colors' of 'Voor Verf' accenten kunnen leggen in de decoratieve of de verftechnische hoek.

Onderlinge vrijages

Sinds Heidendahl in 1933 zijn Houthandel Utrecht startte, is er dus heel wat veranderd. Winkelformules en samenwerkingsverbanden kwamen en gingen. En wisselden soms net zo makkelijk van eigenaar als van ledental. Tot op de dag van vandaag. En op dit moment is er alweer een nieuwe tendens te bespeuren: onderlinge vrijages. Want Formido-franchisers combineren hun zaak op sommige plaatsen met een Boerenbond en Praxis en Intratuin startten in Amersfoort onlangs een samenwerking. Vooralsnog op zichzelf staande combinaties, geen structurele samenwerkingsvormen, maar het is duidelijk dat de grote ketens de grenzen van hun ondernemingsmodel proberen op te rekken.

[Lees ook: Doehetzelf, struggle for life uit 2012](#)

Marc Nelissen