

“Wij waren nooit een traditionele houthandel”

10-05-2017 12:20



Van de Pols bedrijf bestaat sinds 1961. JanDirk van de Pol: “Toen ik het in 1991 samen met mijn broer overnam van onze vader, schreef ik al in het ondernemingsplan dat er een soort supermarkt voor de bouw zou ontstaan. De mensen van de Rabobank-centrale kwamen daar toen zelfs met mij over praten, Zij zagen dat toch echt niet gebeuren. Kijk naar Bouwmaat die zich aansluit bij Zevij-Necomij of Veris dat lid wordt van Transferro. Dat was tien jaar geleden ondenkbaar, maar nu zie je het razendsnel veranderen.”

Specifieke doelgroep

Van de Pol zelf bepaalde al vrij snel een specifieke doelgroep: de zzp'er en kleine en middelgrote aannemers. Totale ontzorging is volgens hem het recept om die doelgroep te bedienen. “Als zulke bedrijven een woning bouwen, zitten ze niet te wachten op vijf of zes vrachtwagens per dag.” Hout is het leeuwendeel van Van de Pols omzet. Het bedrijf heeft nog steeds een heuse houtwerkplaats, maar was nooit een traditionele houthandel. “Onze klanten willen graag op één adres kopen, daarom hebben wij altijd ingezet op een heel breed assortiment.”

Breder verband

Voor dat brede assortiment zocht Van de Pol al snel aansluiting bij een groter verband. In 2000 was dat 4plus. Toen nog een klein samenwerkingsverband van vijftien of zestien leden waar hij zich tegelijk met de Zuid Nederlandse Inkoop (ZNI) bij aansloot. Na tien jaar nam hij weer afscheid. "Ik zag een andere focus, miste misschien überhaupt focus."

Qua volume op de eigen grote omzetgroepen had Van de Pol niet per se een inkoopclub nodig. "Dat kan zelfs tegen je werken, merkten we. Op alles eromheen wil je marge pakken, maar mis je in je eentje het volume. Daar kan een club je bij helpen." Dus werd hij een jaar na het vertrek bij 4plus lid van Sakol. Een club die volgens hem veel strakker is en veel meer gelijkgestemd, ook qua grootte.

Ook ijzerwaren

In 2010 had hij inmiddels ijzerwarenhandel Harbers uit Amersfoort overgenomen. "Wij wilden uitbreiden naar het westen. Onze klanten sloten iedere ochtend aan in de file, dus wilden we knooppunt Hoevelaken voorbij. Harbers wilde uitbreiden maar miste de middelen en de ruimte, dus hadden we snel een strategische match." Van de Pol nam Harbers over en verhuisde naar een nieuwe locatie. Daar bouwde hij een ijzerwarenaak, gecombineerd met een bouw- en houtmaterialengroothandel en een showroom voor gevel, dakpannen, stenen, vloeren en deuren.

Met de overname van Harbers kwam Van de Pol in contact met inkoopcombinatie Transferro. Dat kwam hem goed van pas. "Als bouwmaterialenhandel ziet Nemef je niet staan hoor. Tenzij je lid bent van een inkoopcombinatie. Dan heb je meteen toegang tot alle andere merken hang- en sluitwerk. Heel handig, want je kunt als zelfstandige onmogelijk afspraken hebben met al die leveranciers."

Probin-shop

Van de Pols omzet valt uiteen in iets meer dan 30% hout, iets minder dan 30% bouwmaterialen, 20% ijzerwaren en gereedschappen en 20% afbouw. Omzet die past bij de one-stop-shops die zijn vestigingen in Kootwijkerbroek en Amersfoort zijn. Opvallend verschil is de Probin-formule in zijn ijzerwaren en gereedschappenshop. Die heeft hij in Amersfoort wel, in Kootwijkerbroek niet. "Dat komt misschien nog wel een keer. We hadden er hier geen ruimte voor. In Amersfoort bouwden we nieuw en konden we meteen de 800 m2 reserveren die Transferro verwacht voor een Probin-shop. Bovendien waren we in Kootwijkerbroek een gevestigde naam en konden we in Amersfoort extra marketing gebruiken. Dat heeft Probin goed voor elkaar."

Klein inkopen

Van de Pol werd dus lid van Transferro via de overname van Harbers. Heeft hij nog een andere inkoopcombinatie voor ijzerwaren en gereedschappen overwogen? "We hebben nog even naar de Zevij gekeken. Maar daar waren wij te klein voor. Zij hebben minder eigen voorraad en dan moet je zelf grote verpakkingen bestellen. De A-merk-focus van Transferro vind ik goed. Een club als Ferney leunt misschien te veel op zijn private labels. Voor ons past dat minder goed." Het feit dat Transferro als eerste en als enige echt openstond voor bouwmaterialenhandels maakte de keuze voor Van de Pol makkelijk. Intussen is hij er zelfs bestuurslid: "We hebben die discussie over ijzerwaren en bouwmaterialen ver achter ons gelaten. We kijken

zelfs al naar sanitair en installatie. Al zijn dat nog best andere werelden.”

Prefab en autonome groei

Duurzaamheid, domotica, energie en prefab ziet Van de Pol als trends voor de toekomst. Op het gebied van prefab is hij zelf hard aan de slag. “Die ontwikkeling is niet tegen te houden. We komen handjes te kort. Als we in prefab componenten door laaggeschoold personeel in een fabriek kunnen laten fabriceren, kunnen we ze in de bouw sneller in elkaar monteren.” Van de Pol zet een stap vooruit in de keten door voor zijn klanten prefab elementen te gaan produceren. Op termijn gelooft hij misschien wel in 1.000 woningen per jaar. “Onze klantenkring wordt zo alleen maar breder. Als je een woning in prefab overeind zet, kan een zzp’er de rest doen.” Zover is het echter nog niet. Technisch is het best een heel karwei, geeft hij toe. “Het is geen houtskeletbouw. We werken met sandwichpanelen en dat is technisch een lastig verhaal.” De prefab staat overigens helemaal buiten de groothandel Van de Pol, maar veel kannibalisme verwacht hij niet. “Prefab blijft groeien, maar traditionele bouw blijft ook zeker wel bestaan.”

Waar hij over vijf jaar staat? “Ikzelf in ieder geval niet hier”, lacht hij breeduit. “Ronny Schut en Richard van Dijkhuizen zijn al mede-eigenaar en hebben het tegen die tijd helemaal voor het zeggen.” Verdere acquisities liggen echter niet voor de hand. “Ons concept klopt en de autonome groei is behoorlijk sterk, dus overnames zijn niet aan de orde.”

Redactie Mixpress