

# Transferro-lid Bakker Bouwen & Wonen pioniert in circulair bouwen

15-09-2022 07:00



Hoewel Ploegstra zich realiseert dat het nog wel even zal duren voordat die circulaire handel echt op stoom is, ontmoedigt dat hem niet om de ingeslagen weg voort te zetten. “Wij zochten al langere tijd naar een manier om ons streven naar een duurzame bedrijfsvoering vorm en inhoud te geven. Op het moment dat De Heren van Demonteren zich bij ons meldden met de vraag of wij de distributie van het door hun gereviseerde bouwhout wilden oppakken, waren we direct enthousiast. In die samenwerking kunnen we gebruikt hout weer terugbrengen op de markt.”

## Regionale partners

De keuze van Boy Limmen Sloopwerken, de initiatiefnemer van De Heren van Demonteren, voor Bakker Bouwen & Wonen, was geen toevallige. Al ruim dertig jaar is het in Hoogkarspel gevestigde bedrijf een vertrouwd en bekend adres voor hout- en bouwmaterialen. “Voorheen onder de naam Bakker dé Houthandel, maar vanwege uitbreiding van activiteiten is de naam aangepast”, zegt Ploegstra, die toevoegt dat de huidige klantenkring zich vooral in de provincies Noord-Holland, Flevoland en Utrecht bevindt. “En we leveren eens per week een volle vrachtwagen aan klanten op Texel.”

Boy Limmen Sloopwerken, gevestigd in Heerhugowaard, verzamelt bij sloopwerkzaamheden alle materialen die anders bij het afval terecht zouden komen. Deze materialen worden gereedgemaakt voor een tweede

leven. Voor de verkoop van die gereviseerde producten zoekt De Heren van Demonteren samenwerking met regionale partners. “Zo komt het bouwhout bij ons terecht en gaan de gereviseerde ijzerwaren naar Gyza uit Schagen.”

## Andersom denken

Circulair bouwen is momenteel nog een kwestie van lokale initiatieven. “Het gebeurt allemaal op kleine schaal. De geogste materialen zijn in handen van de sloopbedrijven, die bij aannemers in hun omgeving naar afzet van die materialen zoeken. Maar voor een echte doorbraak van circulair bouwen is een platform nodig waar het aanbod van alle materialen die uit de sloopmarkt beschikbaar komen, vindbaar is. Circulair bouwen is namelijk een kwestie van andersom denken: niet ontwerpen vanuit de wens van een architect, maar vanuit de materialen die beschikbaar zijn.”

Om te komen tot zo’n platform is een brede samenwerking en grote schaal nodig. Ploegstra: “Zo moeten er afspraken gemaakt worden over de documentatie van de geogste materialen. Dat doen wij nu samen met De Heren van Demonteren. Waar is het hout geogst, wat voor soort hout is het, waarvoor werd het toegepast en hoe kan het gereviseerde hout toegepast worden. Wij willen in de ontwikkeling van een standaard voor documentatie wel een actieve rol spelen.”



Dirk Ploegstra: "Als we naar een circulaire economie willen, zal de hele markt mee moeten in die transitie. Ook fabrikanten en de groothandel."

## **Rol voor inkooporganisaties**

Ploegstra ziet hierin ook voor de grote inkooporganisaties uiteindelijk een rol weggelegd. "Het is vergelijkbaar met de huidige handel in nieuwe producten en materialen. Als we naar een circulaire economie willen, zal de hele markt mee moeten in die transitie. Ook fabrikanten en de groothandel. Het is voor ons dan ook goed om te merken dat Transferro, waarbij wij voor onze bouwshop en dochterbedrijf Bakker Installatiematerialen zijn aangesloten, hierover graag wil meedenken. Ik denk dat zij in de toekomst met hun slagkracht en landelijke dekking een rol kunnen spelen in de inkoop en distributie van circulaire bouw- en ijzerwarenproducten."

## **Meer dan producten**

Ploegstra is sinds twee jaar eigenaar van Bakker Bouwen & Wonen. "We hebben lange tijd een groot deel van onze inkoop op de lokale markt gedaan, maar in 2021 bewust gekozen voor aansluiting bij inkooporganisaties, waaronder Transferro. Daar vinden we namelijk meer dan alleen de producten en materialen die we willen verkopen. Zo is de logistieke dienstverlening vanuit Zwolle voor ons een belangrijke toegevoegde waarde", zegt de algemeen directeur.

Ook de ondersteuning op het gebied van de winkelinrichting en de samenstelling van het juiste assortiment voor de vestiging van Bakker Bouwen & Wonen ervaart de ondernemer als erg positief onderdeel van de samenwerking. "Net als de wetenschap dat we met de producten en materialen vanuit Transferro louter A-merken toevoegen aan ons eigen aanbod en kunnen rekenen op uitgebreide marketingondersteuning."

## **Toekomstbestendig samenwerken**

Ploegstra omschrijft Bakker Bouwen & Wonen als een groothandel voor een brede doelgroep. "Met een team van 32 medewerkers, een omzet van 11 miljoen euro en een grote naamsbekendheid in een deel van Nederland, mogen we trots zijn op waar we nu staan. Maar dat ontslaat ons niet van de dagelijkse taak om te blijven zoeken naar kansen en mogelijkheden waarmee we ook de toekomst van het bedrijf waarborgen. Zeker in onze rol als handelaar staat samenwerken centraal dus we moeten ook toekomstbestendig samenwerken. In de huidige economie, maar zeker ook in de circulaire economie die gaat komen. Partners als Transferro, die daarin actief meedenken, zijn voor ons dan ook heel belangrijk. Samen kunnen we voor de benodigde omvang en slagkracht zorgen."

## **Focus op zakelijke klant**

Begon Bakker dé Houthandel ruim dertig jaar geleden als echte houtspecialist, in de jaren daarna ontwikkelde het bedrijf zich verder en verbreedde het de assortimenten en dienstverlening. Zo groeide de houthandel uit tot een allround leverancier van bouwhout, tuin- en hardhout, plaatmateriaal, ruwbouw, afbouw en woonproducten voor professionals en particulieren. "Bakker dé Houthandel is de grondlegger van de Multigarant plank. Met een dunne houten toplaag op een multiplex basis is deze hoogwaardige parketvloer een begrip geworden in de markt. Bij uitstek een product voor particulieren en die kwamen dan ook in grote getalen naar onze vestiging."

Gezien de gewenste focus van Bakker Bouwen & Wonen op de zakelijke klant verstoort die ontwikkeling het interne proces. Ploegstra: "De professional wil niet aan dezelfde balie staan als de particulier. Die komt voorbereid in ons magazijn, verwacht adequate service en wil weer snel op pad. De particulier ontvangen we

aan een aparte balie en bieden we tevens uitgebreide mogelijkheden om online te kunnen shoppen.”

*Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.com, www.transferro.com – Bakker Bouwen en Wonen, 0228.56.39.68, info@bakkerdehouthandel.nl, www.bakkerdehouthandel.nl*

Redactie