

Brentjens: “Beste van twee werelden”

02-12-2022 07:00



Lars Brentjens (links op de foto) is de zoon van Huub Brentjens (63) en de kleinzoon van oprichter Jan Brentjens, van het 60-jarige familiebedrijf. Brentjens heeft vestigingen in Haelen, Gronsveld en Roermond. Na een universitaire studie International Business werkte Lars als strategieconsultant bij Bain & Company. Een toekomst in het familiebedrijf was niet direct in beeld, tot zijn vader hem een aantal jaar geleden vroeg dit eens te overwegen. Lars dacht erover na, ging het gesprek aan met de commercieel directeur Roland Geraats (rechts op de foto) en waagde de stap.

Jonge generatie

“Als vangnet had ik een sabbatical van zes maanden afgesproken met Bain zodat ik terug zou kunnen als het ‘thuis’ toch niet zou bevallen.” Maar na twee maanden wist hij al: ‘dit komt goed’. De lange termijn focus, de korte lijnen, en de mogelijkheid om het bedrijf te laten groeien in een sector die voor grote uitdagingen en veranderingen staat, waren zaken die hem aanspraken. Een nieuwe strategie formuleren en zorgen voor continuïteit waren de eerste uitdagingen. “Het is ook mooi dat we erin geslaagd zijn om binnen een korte tijd een jonge, enthousiaste groep mensen aan ons te binden. Denk aan Pim (33) als financieel directeur, Tom (33) als bedrijfsleider projecten, of Ruben (26) die zeven jaar geleden op de fiets aankwam voor een baan als orderpicker en hier nu de hele logistiek runt. De mix van gedreven jonge mensen in combinatie met de kennis en kunde van mensen die soms al met mijn opa samenwerkten, is erg belangrijk voor ons.”

Soms even wennen

Als Geraats eerlijk is, was het in het begin wel even wennen met Lars aan boord. “Allereerst is het heel goed dat de continuïteit van dit familiebedrijf is gewaarborgd met het aantreden van Lars als opvolger. En het is zeker belangrijk om meer naar data te kijken en sneller over cijfers te beschikken. Maar voor sommige mensen hier was het best even wennen om bestaande patronen te doorbreken. Brentjens: “Het is belangrijk om mensen mee te nemen in de veranderingen die we doorvoeren. Dat kost misschien iets meer tijd, maar is wel noodzakelijk om onze doelen te bereiken.”



Staat veel te gebeuren

Als onderdeel van de nieuw geformuleerde strategie gaat Brentjens fors investeren in een volledig nieuw bewerkingscentrum. Ook komen er één of twee nieuwe filialen bij, worden de projectenafdelingen van Brentjens samengevoegd en worden diverse digitaliserings- en automatiseringsprojecten opgepakt. Om met het laatste te beginnen: vrachtbrieven worden gedigitaliseerd, ETA-meldingen worden automatisch gegenereerd en de voorraad en prijsstrategie wordt geoptimaliseerd op basis van data-analyses. Brentjens: "Door onze beslissingen meer data-gedreven te maken in plaats van op een onderbuikgevoel, kunnen we efficiënter werken en worden er minder fouten gemaakt. Maar automatisering en digitalisering is geen doel op zich. Het doel is om de klant uiteindelijk beter en sneller te kunnen helpen."

Strategische structuur

Om groeikansen te verzilveren gaat Brentjens, naast de hoofdvestiging in Haalen en de vestiging in Gronsveld, nieuwe vestigingen openen. Daarnaast worden de activiteiten van B Home living en Brentjens Afbouwssystemen samengevoegd onder Brentjens Projecten. Hierdoor wordt één totaalpakket aangeboden voor de binnenafbouw: het leveren en monteren van wanden, plafonds, deuren en vloeren.



Bewerkingscentrum voor prefab

Het bewerkingscentrum is misschien wel de meest omvangrijke strategische zet. Bij Brentjens zien ze dat hun klanten steeds minder handjes hebben. Dus gaan ze hun klanten helpen om méér gedaan te krijgen. Vandaar Brentjens' investeringen in machines en de ombouw van een complete hal. Het bewerkingscentrum en de prefab-activiteiten moeten een belangrijke tak van de business worden. Dat kan volgens Brentjens wel 20 tot 25% van de omzet gaan uitmaken door er bestaande klanten uitgebreider mee te bedienen, nieuwe bouwklanten én andere doelgroepen als de interieurbouwer mee aan te spreken.

Helpen switch te maken

"We zien een belangrijke rol weggelegd voor prefab houtbouw om verschillende maatschappelijke problemen op te lossen: sneller kunnen bouwen om het woningtekort aan te pakken, bouwen met beperkte CO2-uitstoot, en het tekort aan technisch geschoold personeel in de bouw. Met een nieuwe 'machinale' en de technische kennis van Onno (32, hoofd bewerkingen) maken we het makkelijker voor de aannemer om de switch te maken van traditioneel naar prefab houtbouw. Van hulp bij het omzetten van een bouwtekening naar HSB tot het geleverd krijgen van een volledig bouw pakket aan bewerkt hout en plaatmateriaal – daarvoor kunnen klanten straks bij Brentjens terecht. Op deze manier hoeven alle bewerkingen niet meer op de bouw plaats te vinden. Als klanten op zoek zijn naar complete prefab-elementen werken we samen met vaste partners."

Leren binnen Sakol

Wat prefab betreft kijken ze graag mee bij Sakol collega's Witzand en Miedema. "Door het delen van ervaringen kunnen wij kijken hoe we prefab-oplossingen het beste in onze regio kunnen inzetten." Sowieso vinden ze bij Brentjens het lidmaatschap van Sakol heel waardevol. Geraats: "Sakol is op veel vlakken een lifeline voor Brentjens. Het is een club van gelijkgestemden die zich echt aan elkaar committeren. We hebben maandelijks directie-overleg waar we harde afspraken maken die we ook waarmaken. Op inkoopgebied hebben we met ons collectieve marktaandeel van 8,3% de condities bij bouwmaterialenleveranciers goed geregeld. We committeren ons aan gezamenlijke partners (leveranciers), werken nauw samen, maken gebruik van het centraal magazijn van Sakol en zo wordt het voordeel voor leveranciers en de Sakol-leden steeds groter"

Echt samenwerken

De samenwerking binnen Sakol gaat verder dan inkoop. "We staan er echt voor open om elkaar verder te helpen en van elkaar te leren." Zo werken ze in de hele groep samen op het vlak van een nieuw ERP-systeem (Business Central), leert Brentjens van de deuren-aanpak van Verdouw en wordt samen met Carpentier-Mooren opgetrokken op het gebied van e-commerce. "Net als de generatie van onze ouders verstaat ook de volgende generatie elkaar goed", zeg Brentjens. "We zien de toegevoegde waarde van de succesvolle samenwerking binnen Sakol, willen dit voortzetten en zelfs intensiveren."

Goede toekomst

Geen spijt dus voor Lars van zijn overstap naar het familiebedrijf? "Integendeel. Het is een geweldige kans om samen met iedereen binnen Brentjens de schouders eronder te zetten en het familiebedrijf te laten groeien. Ook Geraats heeft een brede glimlach: "De business is niet vanzelfsprekend en lijkt soms op het voeren van guerrilla. We zijn niet de allergrootste speler in de markt, en moeten met ons verkoopteam vaak net iets slimmer zijn om onze klanten zo goed mogelijk te helpen."

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

Redactie