

Witzand blijft Witzand, ook met nieuwe directie

31-05-2024 07:00



Houthandel Witzand werd in 1894 opgericht door de eerste generatie Witzand, zo vertelt eigenaar Jan Hein Witzand (56). Hij is zelf de vijfde generatie in het familiebedrijf en transformeerde samen met het managementteam het bedrijf tot hout- en bouwmaterialenhandel.



De overname van Bouwcenter Van den Bosch uit Vriezenveen in 2001 maakte dat hout en bouwmaterialen bij elkaar kwamen. In 2009 deed Witzand opnieuw een overname met de Bouwcenters van ECB in Eibergen, Lichtenvoorde en Ruurlo. “Dat waren er in één keer drie. Een veel grotere overname met meer impact. En we kregen er meteen ook de financiële crisis bij.”

Samen meer impact

Algemeen directeur Herwin van de Vegte (42): “Zowel Van den Bosch als de drie vestigingen van ECB draaiden lang onder hun eigen naam door, ook als zelfstandige BV’s. Pas in 2011 brachten we alles samen in één bedrijf: Witzand Bouwmaterialen. Ten eerste zorgde het voor een kostenvoordeel door bijvoorbeeld het centraliseren van de administratie en ontstond er veel meer kruisbestuiving tussen de bedrijven. En naar buiten toe maakte het misschien nog wel de grootste impact. Midden in de crisis gingen we ineens van drie vrachtwagens per bedrijfsonderdeel naar negen vrachtwagens van Witzand Bouwmaterialen. Het samenvoegen van de bedrijven heeft ons in de jaren van 2014 tot aan nu ongekend veel gebracht.” Witzand: “In een tijd waarin veel concurrenten intern gericht waren, maakten wij naar buiten veel meer impact.”

Waarde toevoegen

Specialisaties en toegevoegde waarde gaan het verschil maken voor Witzand, dat staat met stip bovenaan de bedrijfsstrategie. “Onze toekomst ligt zoveel mogelijk in toegevoegde waarde leveren. Het bewerkingscentrum voor hout en plaatmateriaal is daar een voorbeeld van. En kijk naar onze drie concepten voor Duurzaam, Renovatie en Prefab. Die gaan verder dan het leveren van producten. Dat gaat ook over kennis, logistiek en verduurzaming.”



Qua prefab was Witzand eigenlijk al lang onderdeel van het proces van hun klant. “We hebben bewust gekozen dat we aan onze bedrijfsmatige klanten leveren, niet een schakel verder. We kunnen complete prefab-woningen leveren, en dat gaat in de toekomst verder groeien. Alle grote bouwers zetten hun eigen

woningfabrieken op, maar met ons prefab assortiment hoef je juist geen grote bouwer te zijn om toch een prefab-casco te kunnen leveren.”

Prefab in driehoek

De prefab-elementen bouwt Witzand overigens niet zelf, maar met partners. “Dat is een driehoek”, zegt Witzand. Die driehoek heeft meerdere interessante dimensies. Zoals Witzand prefab-elementen voor klanten laat maken door timmerfabrieken, zit de bouwgroothandel zelf ook diep in het proces van die timmerfabrieken. Zo zijn ze wederzijdse klant en leverancier. “Reciprociteit”, noemt Van de Vegte dat. “Met ons bewerkingscentrum voeren we heel veel voorbereidende bewerkingen uit die als bouw pakketje de fabriek in gaan waar ze alleen nog geassembleerd hoeven te worden. We zien dat veel klanten dat graag zo hebben en wij kunnen die toegevoegde waarde leveren. Niet alleen in het hout, ook in het plaatmateriaal. En dat wordt alleen maar meer. Zeker als we straks ons nieuwe bewerkingscentrum gereed hebben.”

Kennis delen

Als een van de oprichters van de Sakol-groep delen ze bij Witzand graag kennis met de andere Sakol-leden. “Binnen Sakol zijn we allemaal familiebedrijven en hebben we dezelfde uitdagingen. Door de inkoop te bundelen hebben we veel voordelen, maar ook op gebied van marketing en kennis delen we veel met elkaar.” Qua prefab loopt Witzand bijvoorbeeld voorop en helpen ze collega’s op weg op dit gebied, terwijl ze op gebied van duurzaamheid soms meer leren van andere leden. Van de Vegte: “Collega Miedema weet bijvoorbeeld alles van wetgeving, certificering en milieuprestaties op gebied van biobased materialen. En wij waren commercieel al druk met het ontwikkelen van een duurzaam assortiment met biobased en circulaire bouwmaterialen, onder andere het dealerschap van Gutex houtwol-isolatie. Mooi toch, als dat dan bij elkaar komt?” Op het gebied van bedrijfsopvolging speelt er binnen de familiebedrijven binnen Sakol ook van alles. “En ook dat delen we met elkaar.”

Voelt als familie

Over opvolging gesproken: Van de Vegte werkt zelf bij Witzand vanaf de dag dat ze Van den Bosch overnamen. Via de binnendienst Vriezenveen, vestigingsleider van Ruurlo en Lichtenvoorde kwam hij in Almelo in het MT en groeide hij uit van commercieel directeur tot algemeen directeur. “We hebben de afgelopen jaren hard gewerkt aan een nieuwe organisatie van het bedrijf.” Witzand: “Als je eigenaar bent van een bedrijf als dit moet je in de spiegel kijken en zien wat het beste voor het bedrijf is. En dat is nu familie-gecontroleerd in plaats van familie-gestuurd. Voor het eerst wordt het bedrijf nu bestuurd door niet-familieleden en dat voelt gewoon heel erg goed. Openheid, betrokkenheid en gunning zijn belangrijk. En daarbij, Herwin voelt als familie.” Van de Vegte: “Het is prachtig hoe we dit tot stand hebben gebracht en heel toekomstbestendig.

Slechts één belang

Overigens is het overduidelijk Witzands ambitie om familiebedrijf te blijven. Van der Vegte: “Dat was voor mij heel belangrijk bij het aanvaarden van deze functie.” Witzand: “Zoals het voor mij altijd uitgangspunt is geweest dat de deur open moet blijven voor mijn kinderen. Op welke manier dat zal zijn, ligt nu nog open.” Van de Vegte: “Je zou kunnen zeggen dat we nu wel bewust in een soort tussenfase zitten in de familiesfeer. Een tussenfase die misschien wel 15 jaar kan duren en waarvan de uitkomst ook nog altijd ongewis is. Ondertussen gaat het bedrijf vol door. Zeker met een jonger en toekomstbestendig directieteam.” Witzand: “En dat vind ik belangrijk. Want voor mij telt er uiteindelijk één belang en dat is het familie-bedrijf.”

We belichtten eerder ook al Sakol-leden [Carpentier Mooren](#), [Miedema](#), [Van de Pol](#) en [Brentjens](#). Check [het netwerk van Sakol](#) en [Sakol-directeur Marc Kling over de Sakol-organisatie](#).

Sakol, Almere, 0320.220.543, www.sakol.nl, info@sakol.nl

T: +31 320

Redactie