

VRIENDENKRING PAKT 'HET WAPEN' OP

Houthandelend Nederland heeft er een nieuw samenwerkingsverband bij: Het Wapen. Het is op 10 december 2009

officieel van start gegaan als initiatief van zeven regionale houthandelaren en één hout- en plaatimporteur. De vereniging streeft naar voordelen in welke vorm dan ook.

SAMEN STERK



Kjell Nielsen (links)
en Joep Noordman:
twee van de acht
Wapen-leden.

FOTO: HOUTWERELD

Bij Het Wapen zijn acht ondernemingen aangesloten: Anders Hout in Numansdorp, Houthandel Van den Bosch in Zaltbommel, de Eerste Barneveldse Houthandel, HPG Groningen, Houthandel Looijmans in Someren, Nielsen Timber & Plywood in Aalsmeer, Noordman Hout in Leiden en Houthandel Scheijmans in Weert. Met Joep Noordman als voorzitter en Kjell Nielsen als secretaris/penningmeester zet de vereniging zich enerzijds in voor het bevorderen van de verhoudingen binnen de houthandel in de ruimste zin van het woord en anderzijds voor het heel specifiek behartigen van de belangen van zijn acht leden.

Kjell Nielsen: "Het Wapen is ontstaan vanuit de behoefte van een aantal leden van de Vereniging Ondernemende Houthandelaren, de VOH, om samen te kijken naar zaken waarin we van elkaars mogelijkheden gebruik kunnen maken zoals de inkoop, uitwisseling van informatie en dergelijke. De VOH heeft 125 leden uit heel Nederland en komt vier keer per jaar bijeen. Enkele van deze lidbedrijven kwamen al vijf jaar regelmatig onofficieel als vriendenclub bij elkaar voor een lunch in restaurant Het Wapen van Rijsenburg in Driebergen. Daar is uiteindelijk het idee voor nauwe samenwerking geboren."

"Cruciaal is dat de binnen Het Wapen verenigde ondernemers goed met elkaar kunnen opschieten en een onderlinge vertrouwensband hebben. Zij runnen allemaal zelfstandige bedrijven en zijn regionale houthandelaren, zodat er een basis van gelijkwaardigheid is. Omdat ik voorzitter van de VOH ben geweest en meer nog omdat ik iedereen binnen de vriendenkring goed ken, heb ik mede het initiatief genomen voor Het Wapen. Al ben ik binnen onze club eigenlijk een vreemde eend in de bijt aangezien ik een importeur en geen handelaar ben."

GEEN VERPLICHTINGEN Voordat de oprichting van de vereniging een feit was, hadden de deelnemende houtondernemingen al een succesvolle proefperiode achter de rug waarbij er bijvoorbeeld over en weer aanvragen voor partijen werden ingediend. Joep Noordman: "Wat we al wisten bleek ook in de praktijk, namelijk dat we elkaar in de markt in het geheel niet tegenkomen. Daarnaast gingen we onderling naar elkaars dealers kijken en besloot bijvoorbeeld iemand op basis daarvan gips in het assortiment op te nemen. Tevens ontdekten we dat er vijf hoofdgroepen zijn waar we allemaal in handelen en dat we dus aan de inkoopkant een grotere vuist richting de leveranciers kunnen maken."

Kjell Nielsen: "We begonnen met samenwerking in onze inkoop, daar moet je beginnen. Dat gebeurde allemaal heel vrijblijvend. Nog steeds geldt dat wij als leden geen verplichtingen hebben met betrekking tot de dealers. Iedereen is nog steeds vrij en zelfstandig in zijn besluitvorming. We gingen gaandeweg steeds meer informatie uitwisselen en data met elkaar vergelijken. Naarmate iedereen de voordelen ging ervaren, werd men daar steeds opener in. De sa-

menwerking kreeg gaandeweg steeds meer vorm. Inmiddels kunnen we zeggen dat we de laatste drie jaar gemiddeld tien keer per jaar bij elkaar zijn gekomen. Toen viel het besluit om alles maar formeel te maken en een vereniging op te richten."

Aan de inkoopkant vallen er voor de acht lidbedrijven duidelijk synergievoordelen te behalen, maar dat geldt uiteraard ook voor de verkoopkant. "In commerciële zin realiseren we immers tezamen een landelijke dekking. Eén aangesloten onderneming moest bijvoorbeeld hout leveren in het noorden van het land terwijl hij zelf in het zuiden is gevestigd en heeft de order toen uitbesteed aan een Wapenlid in Noord-Nederland. Er komt steeds meer structuur in te zitten."



HET WAPEN

Joep Noordman: "Zodra er sprake is van consensus, en tweederde het er dus mee eens is, dan nemen we een gezamenlijk besluit en gaan we ervoor. Wat daarbij zeker helpt, is dat de acht bedrijven ongeveer dezelfde achtergronden hebben."

CONTINUÏTEIT Het Wapen staat open voor deelname van nieuwe ondernemingen. Kjell Nielsen: "We willen naar rond de tien leden, zodat we een betere landelijke dekking hebben. Dat moeten echter wel bedrijven zijn die bij ons passen en die worden geleid door ondernemers die zelfstandig, vriendelijk, open, loyaal en betrouwbaar zijn."

Joep Noordman: "Heden ten dage is continuïteit van je onderneming het allerbelangrijkste; vasthouden aan je voortbestaan. Daarbij wil je beschikken over kwalitatief goede lijnen met je leveranciers en buitenlandse afladers tot je klanten aan toe. We hebben liever klanten dan sekopers, want die laatste groep is grillig. Je vaste afnemers, daar heb je wat aan en daar loop je dan net iets harder voor. Het aanbieden van hout dat aantoonbaar legaal en duurzaam is gecertificeerd, is een ander punt waar onze leden veel waarde aan hechten."

Kjell Nielsen: "Al onze bedrijven zijn immers ook lid van de VVNH. We houden ons allemaal

aan de gedragscode van de VVNH en streven de duurzaamheidsdoelstellingen van die branchevereniging na; bovendien hanteren we langs deze weg ook allemaal dezelfde leveringsvoorwaarden."

Joep Noordman: "Het is zeker ook handig dat de Wapen-leden bijna allemaal beschikken over een eigen schaverij en dus maatwerk, kwaliteit en toegevoegde waarde kunnen leveren."

Kjell Nielsen: "In alle markten proberen we elkaar een beetje te helpen en te ondersteunen richting de leveranciers en de afnemers. Dat krijgt steeds meer vorm en gestalte. Ik merk ook dat leveranciers het prettig vinden dat er nu middels Het Wapen een vereniging is. Dat is tastbaarder en geeft derden meer houvast; het zal ons dus zakelijk ook verder helpen." Joep Noordman: "Het vrijblijvende is eraf. Je staat wat steviger in de markt en deuren gaan iets makkelijker voor je open. Dat heb je ook nodig gezien de huidige concurrentie, bestaande inkoopverenigingen, blokvorming aan de aanbiederskant en prijsniveaus."

Kjell Nielsen: "Ook laten bepaalde leveranciers weten het leuk te vinden om - buiten de grotere clubs om - eens zaken te doen met de regionale houthandel. Daar hebben ze toch affiniteit mee en een bepaald gevoel bij."

Joep Noordman: "Wij geven als kleinere zaak ook veel marktinformatie omdat wij als platte organisaties dingen aan de verkoopkant goed oppikken en snel kunnen doorspelen aan de leverancier."

INVENTARISEREN In het voorjaar zal de nieuwe website van de vereniging (www.het-wapen.com) online zijn. Wat kunnen we nog meer van Het Wapen en zijn leden verwachten? Joep Noordman: "Momenteel zijn we op het gebied van automatisering aan het inventariseren wat we allemaal zoal in huis hebben. Kijk, we zullen acht zelfstandige bedrijven blijven, maar ik kan me bijvoorbeeld voorstellen dat we op een bepaald moment in elkaars voorraden kunnen blikken of in elkaars inkoopdata. En misschien gaan we wel gezamenlijk contracten aan voor kredietbewaking en kredietverzekering et cetera." Kjell Nielsen: "Of inzake de aanschaf van machines, bedrijfsmiddelen, inventaris, verzekeringen: noem maar op. Als je al die kostenbesparingen bij elkaar optelt, dan kom je tot een indrukwekkend bedrag."

Het interview van *Houtwereld* vindt plaats bij Noordman Hout in Leiden, waar zich eveneens spannende zaken voordoen. "Zo kan ik melden dat Jaap Schinkel, die hier sinds 1998 werkzaam is en als directeur onze goedlopende vestiging aan de Rooseveltstraat leidt, per 31 december 2009 mede-aandeelhouder van het totaalbedrijf is geworden", meldt Joep Noordman. "Ondertussen bereiden we nog steeds de verhuizing voor van ons bedrijf aan de Haagweg naar Amsterdam. In de Amsterdamse Westpoort zijn we nu bezig met de tweede fase van de bouwvergunning; we sturen erop aan dat dit project eind dit jaar gerealiseerd is." ■