

## AMBITIES BLIJVEN OVEREIND

**H**outwerf in Zoeterwoude kenmerkt zich door een aanzienlijk aantal werkmaatschappijen in binnen- en buitenland. Binnenkort zal echter een stroomlijning van de organisatie plaatsvinden, zodat met name in administratieve zin veel kan worden gewonnen. De groeiambities mogen dan door omstandigheden even geen prioriteit hebben, maar van afstel is absoluut geen sprake, zo blijkt uit een gesprek met algemeen directeur Pieter Verbeek.

# HOUTWERF STROOMLIJNT



“Houtwerf is in de jaren dertig van de vorige eeuw opgericht en tot op de dag van vandaag is het een familiebedrijf”, zo steekt Pieter Verbeek van wal. “Destijds startte mijn opa met zijn vader een lokale houthandel, die toen nog werkte vanuit Leiden. Wat begon met een loods en een bakfiets werd geleidelijk een steeds grotere houthandel, eerst met meerdere vestigingen in Leiden en later ook elders in het land. Mijn vader heeft de onderneming samen met twee van zijn broers in de jaren zeventig overgenomen.”

“Die tweede generatie Verbeek breidde het familiebedrijf uit tot over de grenzen. Eerst in België met Distri-hout, waarmee vooral de DHZ-branche wordt bediend, waarna Active Trading in het Franse Breuillet volgde. Deze firma doet in grote lijnen hetzelfde als Distri-hout en heeft ook nog een depot in het zuiden van Frankrijk. Houtwerf runt daarnaast verkoopkantoren in zowel Spanje als de Verenigde Staten. Deze werkmaatschappijen houden zich vooral met de handel in parket bezig. In eigen land is de onderneming in diverse afdelingen onderverdeeld. Buiten Zoeterwoude zijn er een afhaalcentrum en verkoopkantoor van Houtwerf gevestigd in Rotterdam.”

“In Zoeterwoude zelf hebben we de meeste werkzaamheden ondergebracht. DHZ Producten levert aan bouwmarkten en doe-het-zelfzaken, terwijl Bouwproducten met name kleine en middelgrote aannemers en timmerfabrieken bedient. Ook werkmaatschappij Invent Parket en de centrale inkoopafdeling van Houtwerf bevinden zich op het industrieterrein in Zoeterwoude. Daarnaast is er nog een afdeling die zich met de handel in kunststoffen bezighoudt, alsmede een slapend bedrijf in keukens. Alle werkmaatschappijen vallen onder de holding Houtwerf International.”

**EXPANSIE** Pieter Verbeek is samen met zijn broer sinds 1 januari 2003 eigenaar van het bedrijf. Hijzelf overziet alle Nederlandse activitei-



FOTOS: HOUTWERF/HOUTWERELD

ten, terwijl zijn broer vanuit België de zaken in het buitenland aanstuurt. Verbeek vat de werkzaamheden van zijn firma als volgt samen: "Simpel gezegd zijn wij een groothandel in hout, plaatmaterialen en parket. In Nederland beleveren wij de aannemerij in de regio Zuid-Holland en omstreken, de landelijke scheeps- en interieurbouw, en daarnaast verkopen we aan de bouwmarkten en DHZ-winkels. Invent Parket doet zaken met parketwinkels, woninginrichters en parketleggers. Onze vestiging in Rotterdam bedient met name de aannemerij in specifiek de eigen regio."

De expansie naar het buitenland kwam de tweede generatie Verbeek die leiding gaf aan Houtwerf min of meer op het pad. Pieter Verbeek: "Distri-hout was eerst als zelfstandige onderneming een klant van ons. Door omstandigheden wilde de toenmalige eigenaar het bedrijf verkopen. Het is toen door ons overgenomen en uitgebreid tot wat het nu is. In Frankrijk vond op wat kleinere schaal min of meer hetzelfde plaats."

Omdat alle werkmaatschappijen op verschillende momenten zijn ontstaan is het logisch dat ze als dochterbedrijven binnen de holding opere-



**NOG TE OVERZIEN** Toch was er onlangs ook minder prettig nieuws te melden door Houtwerf. De onderneming zag zich gedwongen om zeven mensen te ontslaan, ongeveer tien procent van het totale personeelsbestand. "Zoals bij vrijwel iedereen staan onze omzet behoorlijk onder druk. Gemiddeld hebben wij zo'n vijftien procent in moeten leveren. In een krappe markt wordt er inzake hout en plaatmaterialen soms flink met de prijs gestunt, dus zijn ook de marges kleiner geworden. We konden helaas niet voorkomen dat we mensen moesten laten afvloeien. Aan één van de zeven is herplaatsing op een an-

Verbeek. "Wij leiden zelf mensen op en daarnaast brengen diverse medewerkers met dertig of meer jaren ervaring in ons bedrijf veel feiten over op hun jongere collega's. Tevens nodigen we regelmatig leveranciers uit zodat zij ons hun kennis over hun product kunnen overdragen."

**BUITENLAND** Een ander door Verbeek aangestipt sterk punt van Houtwerf betreft de import. "Negentig procent van onze producten voeren wij zelf in vanuit Azië en Zuid-Amerika. Door nauwe samenwerking met die leveranciers zijn wij ook in staat eigen producten te ontwikkelen. Een recent voorbeeld daarvan is Powerplex, een hardhouten multiplexplaat die dienst kan doen als alternatief voor triplex en multiplex van meranti. De producten die wij bedenken zijn van dermate hoge kwaliteit dat onze klanten zich er in hun markten mee kunnen onderscheiden."

Naast het ontslag van zeven mensen, van wie er dus één binnen de organisatie kan worden herplaatst, werden ook op andere punten bezuinigingen doorgevoerd. Daarmee verwacht Verbeek dat zijn bedrijf de komende tijd goed zal kunnen doorstaan. Toch plaatst hij een kanttekening door te wijzen op de vele onzekerheden van de recessie, en dan vooral het feit dat niemand echt weet hoe lang en in welke mate deze zal voortduren. Verbeek heeft voor 2009 omzetstijging uit het hoofd gezet en verwacht volgend jaar weer een lichte toename. De groeiambities van de onderneming op de langere termijn zijn dan ook niet verdwenen.

"De groei die wij voor ogen hebben zal met name in onze buitenlandse activiteiten moeten worden gerealiseerd. Ook in eigen land hebben we natuurlijk groei-doelstellingen, maar de vijver is hier redelijk bevestigd. In België en Frankrijk is de markt wat meer open. In Frankrijk met name is de markt in verhouding groter, terwijl er minder concurrentie is. Dat betekent niet dat wij daar moeiteloos onze bedrijven uitbreiden, maar de mogelijkheden om dat te doen zijn daar wel groter dan in Nederland." ■

## ALLES FUSEREN TOT ÉÉN BEDRIJF

ren. Toch komt aan die organisatiestructuur binnenkort een einde. "Het is onze bedoeling om alle Nederlandse werkmaatschappijen per 1 juli aanstaande tot één bedrijf te fuseren. We zullen dan verdergaan als Houtwerf BV, met twee nevenvestigingen: Houtwerf Rotterdam en Invent Parket."

De motivatie om deze stap te nemen is volgens Verbeek tweeledig. "Enerzijds schep je er duidelijkheid mee naar de buitenwereld toe. Daarom zijn ook ons logo en de website [www.houtwerf.nl](http://www.houtwerf.nl) vernieuwd. En onze slogan is veranderd van 'Verrassend veelzijdig' in 'Wij zorgen er voor!'. Aan de andere kant, en dat is eigenlijk de belangrijkste reden om de boel anders te organiseren, levert de nieuwe opzet ons veel winst op doordat processen worden gestroomlijnd. Op de werkvloer zal er nauwelijks iets veranderen, maar in administratief opzicht gaan we veel winnen. Zo zal het bijvoorbeeld niet meer nodig zijn dat de werkmaatschappijen onderling elkaar rekeningen sturen."

dere afdeling aangeboden. Indien dat voorstel wordt aangenomen komt het aantal ontslagen netto dus op zes. Die zes mensen worden begeleid naar nieuw werk."

Dat het omzetverlies voor Houtwerf nog te overzien is heeft volgens Verbeek mede te maken met een zeer actief verkoopbeleid. "We zoeken en bezoeken onze klanten meer dan voorheen. Die afnemers hebben op hun beurt meer tijd om in te kopen en merken dat dit loont. In plaats van twee gaan er nu zeven aanvragen voor offertes de deur uit. En dus is voor ons de kans groter om bij de vijf bedrijven te zitten die eerst zo'n aanvraag niet kregen. In dat licht bezien biedt de economie van dit moment ook wel weer kansen. Wanneer we dan zo'n nieuwe klant werven proberen we deze met service op hoog niveau, gestoeld op een hoog kennisniveau, blijvend aan ons te binden."

Productkennis is voor het reilen en zeilen van Houtwerf essentieel, zeker in een markt waar die kennis steeds meer verdwijnt, zo vindt Pieter