

Naam en locatie:	Eerste Barneveldse Houthandel, Barneveld
Gesprekspartner en functie:	Jacques de Rooij, directeur-eigenaar
Aard bedrijf:	Houthandel
Koopt in bij:	Eigen import en uit de hele Nederlandse markt
Verkoopt aan:	Iedereen, met focus op aannemers in de agrarische sector, industrie en interieurbouw
Omzet in euro's:	Blijft geheim
Personeel:	Zestien
Opgericht:	1938

**B.V. EERSTE
BARNEVELDSE
HOUTHANDEL**



'Hout verdient een eigen handel'

Wat is de geschiedenis van het bedrijf?

"Het is in 1938 door mijn opa opgericht, in 1988 door mijn vader en in 1999 weer door mij overgenomen. Oorspronkelijk zaten we in het centrum van Barneveld, maar toen dat opnieuw werd ingericht zijn we in 1980 verhuisd naar de locatie waar we nu nog steeds zitten, op industrieterrein Harselaar. Het aanbod van onze lokale onderneming heeft altijd uit hout bestaan, al is het assortiment in de loop der jaren iets breder geworden."

Concurreren jullie met de bouwmaterialenhandel?

"Wel in die zin dat steeds meer bouwmaterialenhandelaren hout in hun assortiment opnemen. Maar hoewel sommigen het intern op de kaart hebben gezet, is hout in mijn ogen toch een echt specialisme. En de doelgroep van een houthandel is veel breder dan alleen de bouw: industrie, interieurbouw, palletproducenten, chaletbouw, de agrarische sector enzovoorts. Zelfs ons verbaast het af en toe wie er allemaal hout gebruiken."

Wat is jullie toegevoegde waarde voor die klanten?

"We hebben kennis en zijn gespecialiseerd, we bezitten een uitgebreide machinale vooronder meer de productie van trappen en kozijnen en het profileren, en we kunnen snel leveren - als het moet dezelfde dag. Wat wij vooral zijn en willen blijven is kleinschalig. Dat stelt ons in staat op persoonlijke wijze contact met de klanten te hebben en zeker in deze tijden heeft dat effect. Een goede relatie met de klant betaalt zich vanzelf in opdrachten uit, maar daar komt veel meer bij kijken dan alleen offertes rondsturen. Dat is onze werkwijze en als we een stuk groter zouden worden, zou het moeilijker zijn die contacten met klanten te onderhouden. Daarnaast wordt de grote kennis die wij in huis hebben erg gewaardeerd."

Kennis die al van oudsher in de Eerste Barneveldse Houthandel aanwezig is?

"Ja, al veranderen de materialen door de jaren heen wel. We hebben wat kennis betreft ook een erg uitgebalanceerd verkoopteam. Ikzelf ben bijvoorbeeld een echte 'vurenman', terwijl twee collega's vooral in de plaatmaterialen thuis zijn en mijn broer met name weet heeft van deuren, plafonds en wanden. Ik ben er zeker van dat wij met de kennis waarover we beschikken mensen overtuigen met ons in zee te gaan."

Hoe ben je zelf eigenlijk in de onderneming terechtgekomen?

"Ik had al van alles gedaan, met de verkoop als rode draad, toen mijn vader de zaak in 1988 na het overlijden van mijn opa overnam. Mijn vader vroeg mij niet veel later om ook in het bedrijf te komen en dat heb ik gedaan met het doel om in vijf jaar tijd een eigen klantenbestand op te bou-

wen en zo extra omzet te genereren en om te kijken of ik het leuk vond. Dat eerste lukte en dat tweede bleek zo te zijn. Ik zie mezelf nog steeds meer als verkoper dan als directeur. We zijn hier allemaal gelijk, al ben ik wel eindverantwoordelijk. Het is één grote familie en we hebben dan ook weinig verloop. Men blijft hier hangen, en slechts in een enkel geval is iemand met enkele weken weer weg."

Waarom zien mensen het hier dan soms niet zitten?

"In één geval was een jongen gewoon te wild met de zijladers en de anderen zeiden daar wat van. Hij paste simpelweg niet in het team, dat kan gebeuren. Een ander voorbeeld betreft iemand die ik als bedrijfsleider had aangesteld om een deel van mijn taken aan te delegeren. Die jongen had wel eens een bedrijfsleiding gevoerd met herintredende moeders en studenten die deden wat hij zei. Bij ons heeft iedereen zijn eigen verantwoordelijkheid, ze kennen het materiaal en ze kennen de klant. Zet daar iemand tussen die gaat vertellen hoe het moet en botsingen worden onvermijdelijk. We hebben dan ook snel weer afscheid van elkaar genomen."

Gaan jullie op korte termijn nog investeren in het bedrijf?

"Het is wel de bedoeling om dit jaar nog te beginnen met de verbouwing van het kantoor. Het is inmiddels vrij ouderwets, zonder spreekruimte of directiekamer. De shop mag ook wel wat groter. We willen echter vooral zodanig verbouwen dat we de hal en het kantoor middels een balie meer met elkaar verbinden teneinde het contact met de klanten te verbeteren. Want die verantwoordelijkheid die de jongens op de werkvloer hebben is soms toch wat te groot. Zo zie ik de administratie eigenlijk liever via het kantoor verlopen."

Wat is jullie ambitie voor de komende jaren?

"Continuïteit staat op de eerste plaats, onze mensen werken hier met plezier en dat wil ik zo houden. En we willen ook graag met kennis en specialisme marge blijven maken. Dat zijn middelen om het doel te bereiken dat we de olievlek waarbinnen we actief zijn langzaam maar gestaag uitbreiden." ■

