



Kees en Jaco Hoogendoorn

Een eye-opener heeft ons klaargestoomd voor de toekomst

Dat 'de crisis' ook positieve gevolgen kan hebben, bewijst Houthandel Alblas B.V. Het feit dat haar grootste afzetmarkt, de bouw, het hardst werd geraakt door de economische neergang, zorgde ervoor dat het familiebedrijf steeds meer ging specialiseren. Vandaag de dag levert de houthandel maatwerk houtproducten aan allerhande markten.

Tekst Judith Kloppenburg | Fotografie DeBeeldredacteur.nl/Oscar van der Wijk

Houthandel Alblas is niet alleen een familiebedrijf (sinds 1845) omdat broers Jaco en Kees Hoogendoorn in 2011 als vierde generatie het stokje overnamen. "Ook de medewerkers voelen als familie", vertelt algemeen directeur Kees. "Sommigen werken al generaties lang in het bedrijf en brachten het vak van vader op zoon over." Toen de crisis toesloeg, keken de directeuren daarom samen met deze vakmannen naar mogelijkheden. "We hebben de koppen bij elkaar gestoken en gefocust op andere afzetmarkten."

KRITISCHER KIJKEN NAAR MOGELIJKHEDEN

Alternatieven waardoor het bedrijf niet meer zo afhankelijk was van de door de crisis flink geraakte bouwbranche, verduidelijkt commercieel directeur Jaco. Vandaag de dag is de bouw weliswaar nog steeds een belangrijke sector voor het bedrijf, hetzij aangevuld met een ander soort houtverbruikers. Van de verpakking- en recreatie industrie (exportverpakking, stuwadoors, recreatieparken), tot de agrarische sector (stallenbouw)." Door deze creatieve kijk op het klantenportfolio is er nu een grotere risicospreiding, legt hij uit. "En zijn we op een eventuele volgende crisis beter voorbereid." Afgelopen crisis opende de broers namelijk behoorlijk de ogen, bekent Kees. "Voorheen groeide de business altijd gestaag. Het wegvallen van een deel van onze bouwklanten, was daarom wel een flinke eye opener." Een eye opener die het bedrijf niet alleen heeft geleerd dat er een zeer goede basis is om met elkaar naar alternatieven te zoeken, vertelt hij, "maar die ons eveneens heeft klaargestoomd voor de toekomst."

Nagenoeg alles wat de professionele markt nodig heeft op het gebied van hout en bouwmaterialen kan Alblas leveren, legt Jaco uit. Een manier van werken die behoorlijk opvalt in de toch wel traditionele houthandel. "Deze branche kenmerkt zich doorgaans toch wel door kant en klaar-producten. Wij



Alblas Hout is specialist op het vlak van maatwerk hout en platen voor de professionele markt (voornamelijk prefab hout(skelet)bouwbedrijven) en biedt bovendien mogelijkheid tot het verduurzamen en gronden van het materiaal. Met een 48-uurservice bent u altijd gegarandeerd van een snelle levering.

leveren daarentegen niet alleen maatwerk, maar ook advies. Daarbij zijn we, vergeleken veel andere bedrijven, een platte organisatie, met korte lijnen, waardoor we snel en transparant kunnen werken en leveren."

Het feit dat de directeuren familie van elkaar zijn, vormt voor de broers een behoorlijke meerwaarde, vertelt Kees. "We beschikken altijd over een betrouwbare rechterhand. Ik heb mijn terrein en Jaco het zijne en tegelijkertijd kunnen we altijd bij elkaar terecht voor feedback of advies." Ook de mensen die bij het bedrijf werken, maken het runnen van Houthandel Alblas B.V. echter dynamisch, vult Jaco aan. "We respecteren hun kennis en ervaring heel erg; zij hebben ons in feite het vak geleerd. Juist de combinatie van zowel oude als nieuwe kennis maakt ons een sterke, flexibele en innovatieve partij om mee samen te werken."



HOUTHANDEL ALBLAS B.V.

Zuidbaan 360 | 2841 MD Moordrecht
Ceintuurbaan 121 | 3051 KA Rotterdam
0182-614066 | info@alblashout.nl | www.alblashout.nl