

## DRUKTE IN ZAANDAM

**E**en recordaantal van 380 gasten bezocht vrijdag 30 oktober de vijfde editie van de Houtwereld Praktijkdag. Deze vakbijeenkomst voor en door de houtsector werd in Zaandam georganiseerd door het vakblad Houtwereld, Ingenieursbureau Evan Buytendijk en de drie gastbedrijven Trima, Centrop Houtimport en Houthandel Van Dam. De eendaagse 'evenementenhal' van Trima was tot de nok toe vol.

# HOUTWERELD PRAKTIJKDAG BREEKT RECORD





Middels een volgeladen truck verwelkomde Houthandel Van Dam alle gasten.



Anne Schouten: "De formules zijn en blijven zelfstandig".



Jos Burgers gaf tips over hoe geld te verdienen met hout.



De rondleidingen voerden langs Centrop Houtimport.

Bij elkaar 380 professionals uit het brede houtvak en aanverwante branches kwamen af op de vijfde editie van de Houtwereld Praktijkdag, die dit jaar werd gehouden in Zaandam. Daar stond hen een middag- en avondprogramma te wachten. In totaal 32 standhouders verwelkomden de gasten, evenals de elf deelnemers aan de wedstrijd Slimste Comeback in Hout 2015 en natuurlijk alle mede-organisatoren. Diverse voordrachten, interessante bedrijfsrondleidingen, twee prijsuitreikingen en veel netwerk mogelijkheden maakten het plaatje voor de bezoekers compleet.

Het thema dit jaar luidde 'iets met Hout'. Nadat organisator Marleen van Herwijnen namens Houtwereld de bezoekers - die duidelijk allen 'iets' met hout hadden - welkom had geheten, stond mede-organisator Evan Buytendijk stil bij de huidige vijfde editie van de Praktijkdag. Hij sprak van een 'houten jubileum'.

Namens de gastbedrijven verwelkomde Anne Schouten, CEO van Timber and Building Supplies Holland, alle aanwezigen. Hij sneed allereerst de overname door de holding PontMeyer NV van Deli Building Supplies aan. Van die laatste maken onder meer Jongeneel, Heuvelman Hout en RET Bouwproducten deel uit. De activiteiten van PontMeyer en Deli Building Supplies zijn ondergebracht in Timber and Building Supplies Holland.

Dit alles betekent niet dat er aan de formules van de diverse merken van TABS Holland zal worden gesleuteld, benadrukte Schouten. "De formules zijn en blijven zelfstandig. We zijn niet zo suf om

deze samen te willen voegen. Wel zal er op het gebied van de backoffice worden geïntegreerd. Als het gaat om SAP-automatiseringssystemen, de inkoop, de administratie en meer valt er veel te winnen. Intern zullen we uiteraard de samenwerking uitbreiden, zodat we veel voor onze klanten kunnen blijven betekenen."

**EXTRA OMZET** Het tweede punt waar Schouten aandacht aan besteedde, was de stand van zaken in de hout- en bouwmaterialenhandel in zijn algemeenheid. "We mogen weer wat verdienen. De afgelopen twee jaar was er sprake van lichte groei waar we allemaal van profiteerden en profiteren." Er liggen volgens hem kansen om verder te groeien in de nieuwbouw, renovatie, de bouw van kantoren en het herstel van door aardbevingen beschadigde woningen in Groningen. "En de komst van vluchtelingen zou goed zijn voor de bouw van 50.000 extra woningen. Laat ze maar komen, wij bouwen wel", zo sprak hij zijn gehoor toe.

Anne Schouten ziet de prefab- en houtskeletbouwactiviteiten vol zitten en weer groeien. "Dat zorgt voor extra omzet, en dat is mooi, maar extra marge zou nog beter zijn." Volgens de CEO wordt de hout- en bouwmaterialenhandel steeds meer generalist, terwijl de groothandels in toenemende mate van hun specialisme leven. "De groothandel vult dat specialisme echt in. Aspecten als kennis en logistiek zijn belangrijk. Zaken als bewerken, verven en verduurzamen pak je mee teneinde toegevoegde waarde te leveren."

**LIEFDE VOOR HOUT** John van Dijk staat als architect, bij MTB Architecten in Apeldoorn/Amsterdam, bekend om zijn passie voor hout. Hij liet dat tijdens zijn voordracht op de Houtwereld Praktijkdag meteen zien met een voorbeeldproject van zeven jaar geleden. "Daar gebruikte ik voor het eerst gemodificeerd hout en vanwege zijn lange levensduur durfde ik het volop toe te passen: op de gevels, in de spanten en in de dakliggers."

Van Dijk kreeg de liefde voor hout van zijn opa en vader mee. Later, na zijn studietijd, las hij een boek dat zijn visie op hout verder aanscherpte. Het idee van de schrijver: "Architectuur gaat over ordening. Maar dat alleen is niet genoeg, er is ook variatie nodig. Een houten gevel van gelijke planken biedt tegelijk die ordening en variatie, want je raakt er niet op uitgekeken. Het is levendig en interessant".

Omdat hij een hekel heeft aan verloedering, besteedt John van Dijk met zijn bureau veel aandacht aan de detaillering van bijvoorbeeld een western red cedar-gevel. Verder ziet hij in hout een materiaal dat voor een mooi contrast met de gebouwde omgeving kan zorgen, zeker in een land als het onze waar niet heel veel natuur is. Momenteel mag van de gemiddelde Nederlander alles verweerd, doorleefd en versleten ogen. "Blijkbaar is onze maatschappij momenteel te strak of abstract, waardoor dat doorleefde ons raakt. Dat is voor architecten heel fijn, en voor jullie volgens mij ook, want met hout op de gevel kan een gebouw op leuke wijze verouderen."





Alle gelegenheid voor netwerken.

**NIET DURVEN** Na Van Dijk nam Lars Courage het woord, verbonden aan Courage Architecten in Apeldoorn. Deze architect heeft, in tegenstelling tot zijn vakgenoot en de volledige zaal, niets met hout. "Ik ben een staalarchitect", trapte hij af. "En is dat staal dan zo belangrijk? Nee. Voor mij gaat het om het glas. Glas is relatief duur, staal is onder meer nauwkeurig en relatief goedkoop, dus dat gaat goed samen." Het gelijk van zijn keuze voor staalarchitectuur wordt onderschreven door de prijzen die het bureau van Courage won. "Dat zeg ik niet om mezelf op de schouders te kloppen, maar om aan te geven: als je durft te innoveren, trek je aandacht naar je toe, ongeacht het materiaal."

Inspelend op het thema van de dag 'lets met Hout' sprak Courage prikkelende woorden tegen een zaal vol houtmensen. "Wat heb ik met hout? Niets. Het is voor mij hetzelfde als gras, of een struik, of een boom: prachtig, maar het groeit buiten en daar moet het ook lekker blijven. Duurzamer dan een boom laten staan en er niets mee doen, kun je niet zijn."

Courage gaf aan scherp geformuleerd te hebben en liet enkele voorbeelden zien van prachtige projecten in hout waar hij wel degelijk iets mee heeft. "Maar dergelijke indrukwekkende projecten met hout zie je in Nederland vrijwel nooit, omdat architecten het niet durven te verzinnen en de industrie liever blijft werken zoals het altijd is gegaan."

**LINKS EN RECHTS** Lars Courage voorspelt dat de architectuur de komende tien jaar grondig gaat veranderen. Gebouwen zullen zich aanpassen aan de menselijke natuur en het individueel gedrag. "Het is voor alle bedrijfstakken de uitdaging om daar wat mee te doen", aldus de architect. Wijzend op de door Trima opgeslagen pakketten plaatmaterialen om de toehoorders heen: "Als je alleen maar wilt dat iemand je product afneemt en je verder op je achterste blijft zitten, word je links en rechts ingehaald. Als architect kijk je naar wat er is, naar wat je ermee zou kunnen doen en naar hoe je van producten nieuwe producten kunt maken. Er zijn ook zat mooie voorbeelden van hoe je met hout kunt innoveren. Hetzelfde, maar dan anders."

De architect die niets met hout heeft zette in de zaal in elk geval één liefhebber van het materiaal tot een korte ode aan. "Toen ik als jongen mijn vader vroeg wat ik moest gaan doen, zei hij: 'Ga niet in het ijzer, daarvan word je niet wijzer. En van staal word je kaal. Maar hout is goud, behalve voor de man die er mee sjouwt'. Ik heb veertig jaar in het hout gewerkt. Fijnbezaagd hout behoudt bijvoorbeeld zijn natuurlijke werking en is zeer resistent tegen invloeden van buitenaf. Ik vond uw verhaal fantastisch, maar ik wilde dit toch even kwijt."

**COMFORT ZONE** Tijdens de daarop volgende paneldiscussie temperde John van Dijk de toe-

komstvisie van Lars Courage ietwat. "Hout wordt als constructiemateriaal soms door staal weggeconcurrereerd op prijs. We leven immers in Nederland, waar geld nog steeds bepalend is. U verkoopt uw liggers en planken hier echter nog wel een tijdje." Lars Courage gaf desgevraagd aan "dat er op zich niets mis is met hout, maar het gevaar bestaat dat er in de industrie berusting ontstaat, waardoor innovatie uitblijft. Dan komt de klad er in en word je ingehaald. Ik daag jullie in de zaal ook uit om het onderwijs op te zoeken en samen met studenten hout een nieuwe toekomst te geven. Er gebeuren al hoopvolle dingen, maar in Nederland zie ik ze niet gebeuren. Laat zien dat je meer kunt dan alleen volume wegzetten."

Op een vraag over de combinatie van materialen antwoordde Courage middels een verwijzing naar Emil Lünig, een in geodetische koepels gespecialiseerde houtconstructeur. "In onze samenwerking proberen we elkaar te beïnvloeden. Hij door mij naar de houtkant te trekken en ik door hem naar de staalkant te halen. Als je bereid bent naar elkaar te luisteren en samen die slag wilt maken kun je ongelooflijk veel winnen. Ik denk niet zozeer in kampen, maar veel meer in de synergie van het samenwerken."

Van Dijk wilde nog wel onderstrepen "dat er volgens mij juist enorm wordt geïnnoveerd in de houtbranche. Het rondje dat we hier vandaag



langs alle standhouders hebben gemaakt wijst dat al uit. Je ziet dat bedrijven uit hun comfort zone stappen en de verbinding zoeken met andere materialen om tot betere oplossingen te komen. Innovatie is inderdaad belangrijk en de houtbranche is daar heel goed toe in staat", aldus Van Dijk. "Als je een onderscheidend product aanbiedt, kun je daar bovendien ook veel meer marge op halen."

Courage, zijn standpunt nuancerend: "Als je in de volumehandel zit, bijvoorbeeld met plaatmaterialen, moet je niet opeens iets heel anders gaan doen. Het geldt voor alle bedrijfstakken dat je zeker moet blijven doen waar je goed in bent; je moet echter niet je ogen sluiten voor wat daar nét buiten ligt. Buiten je comfort zone liggen de oplossingen en de ingangen naar de toekomst."

**IETS MET HOUT VERDIENEN** Jos Burgers is één van de meest gevraagde managementsprekers van Nederland en, zoals dat hoort, ook een schrijver van een flink aantal boeken over dit onderwerp. Zijn meest recente titel, 'De wet van Snuf', werd het bestverkochte marketingboek van 2014. In een met veel humor gelardeerd betoog, waarin Burgers de wereld in het algemeen en zichzelf in het bijzonder met een korreltje

zout nam, probeerde hij de bezoekers van de Houtwereld Praktijkdag het één en ander mee te geven waar zij in het dagelijkse gebeuren van de houtbranche wat aan hebben. "Het is allemaal niet onderbouwd, want daar worden mijn boeken veel te dik van, maar wellicht roep ik wat dingen waar u iets in ziet. Dan gaat u er voor - en zult u zien dat het ook echt werkt."

Van het thema 'Iets met Hout' maakte Burgers 'Iets met hout verdienen', ofwel het verschil tussen het druk hebben en rendement maken. "Als je niks verdient, kun je het immers maar beter rustig hebben." Vervolgens stak Burgers een betoog af dat draaide om drie thema's: minder concurrentie, minder korting en meer geven dan nemen richting klanten. Zo is de vraag niet hoe je van de concurrentie afkomt, maar hoe je van bepaalde klanten afkomt. "Van de meest succesvolle bedrijven is namelijk duidelijk waarom je er niet moet zijn. Bij Starbucks kom je niet voor goedkope koffie. Pas als je weet waarom je er niet moet zijn, wordt duidelijk waarom je er wel moet zijn."

Aan het einde van zijn betoog gaf Burgers zijn gehoor een aantal adviezen mee. "Buk niet te snel door korting te geven. Heeft een klant geen budget? Dan is dat zijn probleem." Burgers raadt de aanwezigen ook aan hun klanten iets

moois te geven, bijvoorbeeld in de vorm van begrip en complimenten. En, niet onbelangrijk: geef nooit korting zonder er iets voor terug te krijgen of zonder er een goede reden voor te hebben.

**PRIJSUITREIKINGEN** Stadhout uit Amsterdam werd op de Houtwereld Praktijkdag, met een kleine dertig procent van de stemmen, uitgeroepen tot winnaar van de wedstrijd 'Slimste Comeback in Hout 2015'. Aan deze competitie deden elf genomineerde bedrijven en organisaties mee. Negen van hen waren present om op een speciale expositie de genomineerde producten en bedrijfsactiviteiten te presenteren. Alle bezoekers konden die dag hun stem uitbrengen. (zie ook pag. 33 in deze Houtwereld) De tweede prijsuitreiking vond plaats in het kader van de Kennisquiz, waar alle deelnemers aan konden meedoen. De quiz bestond uit vragen over de Houtwereld Praktijkdag en over de gastbedrijven. Zeven bezoekers bleken alle vragen correct te hebben beantwoord. Tijdens de borrel werd daaruit één winnaar getrokken: Jan Straatman van LTL Woodproducts in Vianen. Namens de organisatoren van het event kreeg hij een lang-weekendje-weg-bon in een hotel naar keuze overhandigd. ■



Record van 380 vakbezoekers.



Jan Straatman (midden) van LTL won de Kennisquiz. Links Evan Buytendijk, rechts Marleen van Herwijnen.



Ruim dertig standhouders gaven mede inhoud aan de dag.



Slimme Comebacks in Hout.