

Bouwcenter HCl: "Groeien vanuit regionale kracht"

01-12-2022 07:00



In de vestiging in het Gelderse Hengelo schetst Wensink kort de historie van het bedrijf, dat in Hengelo twee gezichten heeft. "HCl staat voor Hengelose Cement Industrie, het bedrijf dat in 1921 is gestart. Opgericht door Evert Jan Lubbers en Albert Gasseling, twee lokale aannemers die eenvoudige betonproducten besloten te produceren en daarnaast handelden in bouwmaterialen. Dat is in feite wat we hier in Hengelo met HCl nog steeds doen."

Prefab betonproducten voor bouw

Met de productie van onder andere putringen, vensterbanktegels en ook dakpannen werd HCl een bekende betonproducent in de bouw. "Tegenwoordig richten we ons met prefab betonproducten op landelijke werkende aannemers. Bijvoorbeeld met trappen, galerijen en balkons. Die produceren we op maat voor onze klanten." Daarnaast richt HCl zich in mindere mate op de agrarische sector met de productie van stalvloeren.

HCl Betonindustrie is inmiddels een van de twee werkmaatschappijen binnen de holding die eigendom is van de familie Lubbers. Bouwcenter HCl is de andere werkmaatschappij. "Daarin zijn de vijf handelsvestigingen ondergebracht die we inmiddels hebben", zegt Wensink.

Groei vanuit de regio

Al snel na hun start in 1921 zagen ondernemers Lubbers en Gasseling dat het vooral voor de verkoop van bouwmaterialen belangrijk is om dicht bij de klant te zitten. Daarom werd al in de jaren vijftig een tweede

vestiging in Ulft geopend. Vanuit die vestiging wordt sinds 2007 het hout- en plaatmateriaal aan klanten geleverd. "Economisch gezien is Ulft een goede plek voor de distributie naar onze klanten die hout- en plaatmateriaal kopen", zegt Wensink.

Meer recent zijn de toevoegingen van de vestigingen in Zevenaar (2001), het Gelderse Elst (2011) en Zutphen in 2017. "We zoeken continu naar mogelijkheden om onze markt te vergroten, het liefst aansluitend aan de regio waarin we actief zijn. Zo had ondernemer Harmen Koordeman geen opvolger die zijn bedrijf in Zutphen wilde overnemen en dat bood ons de kans om daar actief te worden."

Aantal klanten verviervoudigd

Het past volgens Wensink in de strategie van Bouwcenter HCI. "Onze kracht is de positie die we in de regio van onze vestigingen hebben ingenomen. Klanten doen hun inkopen bij ons omdat ze weten dat ze niet misgrijpen en dat we de materialen op de gewenste wijze op hun werken aan kunnen leveren. Voor alle vestigingen geldt dat we kunnen vertrouwen op trouwe klanten en onze goede naam."

Dat laatste merkte Bouwcenter HCI tijdens de bouwcrisis in 2008 en 2009. "In die tijd hadden we vrij veel middelgrote aannemers als klant, waarvan er toen veel zijn omgevallen. Medewerkers van die bedrijven besloten op grote schaal om als zzp'er aan de slag te gaan en kochten vervolgens hun spullen bij ons in. Dat deden ze eerder ook voor hun baas dus die band met ons was er al. In die jaren is ons professionele klantenbestand verviervoudigd."



Doorgaan in krimpregio

In de jaren daarna werd de Achterhoek tot krimpregio betiteld. “Dat betekende een streep door 80% van alle nieuwbouwplannen. Toch heeft het niet tot dramatische gevolgen voor onze bedrijven geleid omdat er gelukkig wel direct aandacht kwam voor renovatie en veel mensen hun eigen woning gingen uitbreiden of verbouwen. Klussen waar zzp’ers, kleine aannemers en onderhoudsbedrijven zich bij uitstek op richten.”

Hetzelfde ziet Wensink anno 2022 gebeuren. “We zitten wederom in een periode van een haperende economie, maar zien dat de energietransitie, woningbehoefte en levensloopbestendig wonen zorgen voor blijvende vraag naar bouwprofessionals en daarmee ook naar bouwmaterialen.”

Voorraad snel en lokaal beschikbaar

Met meer klanten, maar vooral een ander type klanten, zag Wensink zich genoodzaakt om de werkwijze, en daarbij in het bijzonder het voorraadbeheer en fijnmazige distributie binnen Bouwcenter HCI aan te passen. “Zzp’ers en onderhoudsbedrijven hechten veel waarde aan de directe beschikbaarheid van de materialen die ze nodig hebben om hun klus uit te voeren. Ze verwachten dat het bij ons op voorraad ligt, dus onze eigen voorraadpositie werd in die jaren groter.”

Daarbij bieden Bouwcenter, maar ook andere partners ondersteuning. Sinds de aansluiting van Bouwcenter bij Transferro koopt ook Bouwcenter HCI een groot deel van het afbouwassortiment dat in de vestigingen wordt aangeboden in bij de inkooporganisatie in Zwolle.

Toegang tot A-merken

“Door die aansluiting bij [Transferro](#) kregen wij rechtstreeks toegang tot A-merken die we voorheen alleen via collega-groothandels konden inkopen. Bovendien kunnen we via Transferro nu ook beschikken over bredere en andere assortimenten, met ook de longtail-voordelen daarvan.”

“Het efficiencyvoordeel dat Transferro ons biedt, speelt een minstens zo belangrijke rol voor ons”

Bouwmaterialengroothandels worden bij de inkoop van die assortimenten door Transferro ontzorgd. “Jaargesprekken, assortimentsonderhoud, het wordt allemaal voor ons geregeld en dat werkt gewoon heel makkelijk”, zegt Wensink.



Profiteren van efficiencyvoordelen

In de vestigingen van Bouwcenter HCI wordt een groot deel van het shopassortiment in Zwolle ingekocht. “Naast ijzerwaren en bevestigingsmaterialen kopen we ook de gereedschappen, het hang- en sluitwerk, de persoonlijke beschermingsmiddelen en een deel van ons chemisch assortiment in bij Transferro. Maar dat assortiment is maar een deel van het gemak dat deze inkooporganisatie ons biedt. Het efficiencyvoordeel

speelt een minstens zo belangrijke rol voor ons”, aldus Wensink.

Daarmee doelt hij onder meer op de gecombineerde levering en één factuur per levering. “Dat scheelt veel tijd, bijvoorbeeld in de administratie en afhandeling van de leveringen. Die tijd kunnen we nu dus richten op onze klanten en andere zaken.”

Essentiële data beschikbaar

Een belangrijke toegevoegde waarde van de aansluiting bij Transferro ziet Wensink ook in de snelle en uitgebreide artikeldata die vanuit Zwolle gedeeld wordt. “Naast de beschikbaarheid van voorraad uit het magazijn van Transferro in Zwolle, wordt de toegang tot kwalitatief goede en actuele artikeldata steeds belangrijker. Ik verwacht dat die dataverstrekking door de aansluiting van Transferro bij Zevij-Necomij de komende periode verder uitgebreid wordt.”

Eigen showrooms

De vestigingen in Hengelo en Zevenaar hebben naast de bouwmaterialenhandel ook een showroom met onder meer keukens, badkamers en tegels. Wensink: “Daar kunnen ook particulieren, vaak klanten van onze klanten, inspiratie opdoen en een nieuwe keuken of badkamer uitzoeken. Daarmee kunnen we elkaar helpen en samen de particuliere eindklant optimaal helpen bij de verbouwing van de bestaande of inrichting van een nieuwe woning.”

Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.com, www.transferro.com

Redactie