

Sakol-lid Van de Pol: “We staan hier nog steeds bekend als Job Pol”

11-12-2023 11:52



Als we Onno Prins en Ronnie Schut van Van de Pol spreken, zijn ze nog amper bekomen van hun eigen Bouw Info Dagen. Een driedaags event waar de bouwgroothandel uit Kootwijkerbroek een paar duizend klanten, hun medewerkers en hun gezinnen ontvingen. “Echt geweldig”, zegt Schut. “We organiseren dat iedere vijf jaar. Vanwege corona was het nu zeven jaar geleden, maar de animo was nog steeds enorm. We zien klanten op vrijdag met hun medewerkers en vaak op zaterdag nóg een keer met hun gezin.”

Band met klanten

Tekent die belangstelling de nauwe band die Van de Pol met zijn klanten heeft? “Ik denk het wel”, zegt Schut. “Onze klanten zijn vooral kleine en middelgrote aannemers van hier uit de regio. We werken met de meeste al tientallen jaren samen.” Prins: “Ook aan ons team merk je tijdens de Bouw Info Dagen dat we nog steeds een familiebedrijf zijn, al zijn wij als eigenaren geen familie meer. Iedereen is trots op het bedrijf, niets is te veel en we zijn met zijn allen paraat. Een mooi voorbeeld: we werken hier met 99 collega’s en zij hadden samen besloten geen overuren te schrijven. Terwijl ze echt twee lange dagen hard aan het werk zijn hè. Dus stelden wij voor om het bedrag van die overuren aan een goed doel over te maken. En ook daar was iedereen het metéén mee eens.”

We heten hier ‘Job Pol’

De cultuur van een familiebedrijf heerst bij Van de Pol dus nog steeds. Prins: “Grappig is dat we hier in de volksmond nog steeds ‘Job Pol’ heten, naar de oprichter Job van de Pol die hier zeventig jaar geleden begon met het verkopen van sloophout uit het Westland.”

Sinds 2018 zijn Schut en Prins samen met Richard van Dijkhuizen de drie eigenaren. Schut: “Met zijn drieën zijn we een goed team. Richard en ik zijn allebei commercieel, Onno is financieel en moet ons in het gareel houden.” Na de overname gingen de heren het niet heel anders doen dan ze al deden. “We hadden daarvoor natuurlijk al de dagelijkse leiding, dus veel veranderde er niet. En we wilden vooral het stabiele bedrijf continueren en onze investering terug zien te verdienen.”

Superstabil, ‘saai’ zelfs

Schut: “En toen kwam corona. Dat was schrikken: winkels moesten dicht maar bij ons ging het precies andersom en explodeerde de markt bijna. We wisten niet hoe we het voor elkaar moesten krijgen en beleefden meteen de beste twee jaren ooit. Niet per se door ons hoor, maar dat was wel een lekkere start.”

Die stabiliteit van het bedrijf, hoe zit dat precies? Prins: “Nou, we hebben heel veel kleinere vaste klanten. Onze top-10 van klanten wisselt eigenlijk ieder jaar en daardoor zijn we minder conjunctuurgevoelig. We gaan misschien iets minder snel mee omhoog als de markt stijgt, maar we dalen ook veel minder mee. Dat maakt onze omzet superstabil, of ‘supersaai’ zoals onze accountant wel eens grapt. Maar wij zijn er blij mee. Onze jaarlijkse begroting is eigenlijk ook een kwestie van ‘copy-paste’ met een paar procentjes plus of min.”

Kansen voor toekomst

De drie eigenaren van Van de Pol zijn zuinig op die stabiliteit. Natuurlijk kwamen er de afgelopen jaren diverse kansen op hun pad, maar dat was vaak meer van hetzelfde. Toch zijn ze nu langzamerhand wel op zoek naar nieuwe kansen die goed aansluiten op hun bestaande business.

Prefab doen ze al en heeft een sterke focus om verder uit te bouwen. Maar ook artikeldata en duurzaamheid: “Binnen Sakol bundelen en optimaliseren we onze artikeldata gezamenlijk en we verrijken die nu ook met duurzaamheids-scores. Als bedrijf zijn we overigens al langer goed op de duurzame weg met zaken als zonnepanelen en elektrische auto’s.”

Ook slimme logistiek staat op de agenda voor de toekomst, zegt Prins: “Onze klanten komen weliswaar hier uit de omgeving, maar we leveren heel veel in het westen van het land. Er zijn maar weinig klanten die hier de A1 opdraaien en dan rechtsaf slaan naar het oosten. Bijna iedereen rijdt naar het westen en wij bezorgen daar achteraan.”

En als Van de Pol naar het westen rijdt, rijden ze verschillende vestigingen van Sakol-collega’s voorbij. Kun je dan voor elkaar iets betekenen, bijvoorbeeld op logistiek vlak? Dat de één een vrachtwagen bakstenen levert die bij een ander is besteld? “Nou”, klinkt het, “Dat is dus precies waar we nu over nadenken binnen Sakol. Want samenwerken op logistiek wordt sowieso een must van overheidswege. Denk bijvoorbeeld aan de opkomst van zero-emissie-zones en stadshubs.”

Samenwerken binnen Sakol

In de kern is Sakol vooral een inkoopclub. Prins beaamt dat: “Binnen Sakol maken we harde afspraken met elkaar. We maken echte keuzes op het gebied van leveranciers – springen niet voor de laagste prijs zomaar

naar een ander – en committeren ons met elkaar aan volumes. Als iemand buiten het boekje gaat, spreken we elkaar daar ook op aan. Zo werkt dat binnen onze club.”

Intussen doet Sakol al lang meer dan inkoop alleen. Schut: “Wij zijn sinds 2010 lid en wat ons aansprak is dat het een club is van acht gelijkgestemde familiebedrijven. Met ieder een eigen en uniek specialisme waar de hele club krachtiger van wordt en dat we graag met elkaar delen. Wij zijn van oudsher bijvoorbeeld sterk in het totaal-assortiment van hout en bouw en Sakol-collega’s die dat ook willen, kunnen bij ons een kijkje nemen in de keuken om daarvan te leren. Andersom leren wij bijvoorbeeld van Miedema op het gebied van duurzaamheid en circulariteit. In ieder geval profiteren we met zijn allen van het volume, en de autoriteit die ieder van deze specialismen ons als Sakol bij leveranciers geeft.”

Elkaar inspireren

Het Sakol Partnerprogramma voor leveranciers met Bouw.Coach Magazine en de Bouw.Coach Academy als voornaamste projecten, biedt ook grote voordelen voor Van de Pol. “De marketing voor het magazine en de bijbehorende Narrowcasting wordt voor ons geregeld vanuit Lelystad en gepersonaliseerd op Van de Pol. Als alle acht leden dat allemaal zelf moesten regelen, dan zouden we eigenlijk achtdubbel werk doen. Hetzelfde geldt voor de ontwikkeling van e-learnings voor de Academy. Door de samenwerking met leveranciers hebben we nu een prachtige bibliotheek met onlinetrainingen. Daar wordt door onze medewerkers flink gebruik van gemaakt, zowel bij het inwerken van nieuwe mensen als door collega’s die hier al langer werken. We merken weleens dat een nieuwe collega die net een training heeft gevolgd, het soms nét even beter weet dan een ervaren collega. En zo inspireren we elkaar. Want we nemen allemaal ons vak heel serieus bij Van de Pol.”

Sakol, Lelystad, 0320.22.05.43, www.sakol.nl, info@sakol.nl