

VAN AARLE HOUTBEDRIJF

Het oorspronkelijke Van Aarle is de laatste jaren uitgebreid met een kozijnenfabriek, een bouwmaterialenhandel en een webshop. Erik van Aarle vertelt hoe de huidige ondernemingen zijn ontstaan.

GOED KAN ALTIJD BETER

“Van Aarle Houtbedrijf is in 1928 in Sint-Oedenrode opgericht door mijn overgrootvader. Midden in het populiereengebied wekt het geen verbazing dat de firma van start ging als klompenmakerij. Die industrie is zo goed als verdwenen. In de Tweede Wereldoorlog is hier flink

gevochten en is er veel platgegooid, ook het bedrijf. Na de oorlog is het weer opgebouwd en dat pand is nog steeds de basis van waar we nu zitten, al is het wel uitgebreid en gemoderniseerd. We combineren in de bedrijfspanden het oude met het moderne en dat geeft ons bedrijf

een enorm sterke uitstraling. Wie hier komt om zich te oriënteren op een aanschaf, ziet meteen dat wij weten waar we mee bezig zijn.”

“Mijn overgrootvader had vijf zoons, die allemaal in deze regio voor zichzelf zijn begonnen. Behalve mijn opa, die zette de oorspronkelijke



**Zowel ambachtelijk
als modern.**

onderneming voort. Later namen mijn vader en oom die weer over. In het klompenmaken zagen zij - terecht naar later bleek - geen toekomst. En dus zijn ze met een bandzaag, waarvan we nu nog een exemplaar buiten voor ons bedrijf hebben staan, lokale stammetjes gaan zagen. Op zeker moment kwam er een klant met het verzoek een partij tropisch hardhout te verzagen. Dat kon niet zonder te investeren in een horizontale bandzaag, en dat hebben ze gedaan. Het zagen breidde zich steeds verder uit, later kwam daar de houthandel bij en nog weer later het maken van houtproducten."

"Sinds 1998 ben ik samen met mijn broer eigenaar. Vanuit zijn eigen voorkeur is mijn broer alleen op de werkvloer actief en verzorg ik de dagelijkse leiding van het bedrijf. Helaas komt daar zoveel bij kijken dat ik zelf geen kans meer zie om af en toe mee te draaien in de productie. Dat vind ik zelf erg leuk om te doen, maar dat geldt net zo goed voor wat ik nu doe. Ik heb wel allerlei opleidingen en leerwegen gevolgd, waarbij ik het hele houtvak met name in de praktijk heb geleerd. Dat is wat mij betreft de enige manier om wat ik nu doe goed te kunnen doen: leren en werken combineren. Je moet wel echt weten waar je het over hebt, zowel naar klanten als medewerkers toe."

OVERNAME "Nu verhandelen we voornamelijk hout en houtproducten voor buitentoepassingen: gevelbetimmeringen, vlonders, bergingen, schuttingen, ouderwetse eiken en douglas constructies en noem zo maar op. Verder voeren we veel bewerkingen uit en vooral veel prefab, zodat het op de bouwplaats meteen kan worden gemonteerd. Daarnaast verduurzamen we hout middels een vacuümprocedé. Jarenlang heeft daar iemand bij alle mogelijke instanties bezwaar tegen aangetekend en procedures aangespannen, overigens zonder enig resultaat. Die man was overigens tegen alles wat wij deden. Sloeg ik bij wijze van spreken een spijker in de wand, dan kregen we weer een reeks instanties op ons dak. De laatste jaren hebben we weinig meer van hem gehoord en hij is de enige die ooit problemen heeft gehad met wat wij doen. Achteraf kun je zeggen dat het misschien wel meer aan de persoon lag dan aan de daadwerkelijke situatie."

"In 2005 liepen we hier, organisatorisch en qua personele bezetting, op onze tenen. Toen is het

idee ontstaan om via internet tuinhuizen en aanverwante producten te gaan verkopen. Net toen we iemand in dienst hadden genomen om houtweb.nl op poten te zetten en die online verkoop in goede banen te leiden, kwam er de mogelijkheid op ons pad om een overname te plegen. Het ging om een failliete bouwmaterialenhandel annex kozijnenfabriek in Boxtel, hier een kilometer of zes vandaan. Om in Sint-Oedenrode als industrieel uit te breiden is erg lastig, maar we wilden het eigenlijk wel. Deze kans kwam dus op een goed moment en we hebben hem met beide handen aangegrepen. Oorspronkelijk zetten we alles als één onderneming voort, later hebben we dat gescheiden naar activiteiten. Nu hebben we dus drie fysieke bedrijven in de vorm van een houtbedrijf, een kozijnenfabriek - die feitelijk onder het houtbedrijf valt - en de bouwmaterialenhandel, alsmede de website houtweb.nl."

"Als bouwmaterialenhandel sloten we ons al snel aan bij inkooporganisatie 4+ Bouwmaterialengroep en toen zij een franchiseformule gingen ontwikkelen hebben wij ons daar van harte bij aangesloten. Wij zijn zelfs als eerste overgegaan naar de nieuwe formule en daarom heet de vestiging nu BPG Boxtel, waarbij de afkorting staat voor Bouwpartner Groep. Sindsdien is het hard gegaan, er zijn nu bijna dertig BPG-zaken. Recent zijn er bijvoorbeeld vijf bedrijven overgestapt van de Imabo-franchise naar de onze. Dat geeft toch wel aan dat we met zijn allen als BPG iets goeds hebben bedacht, waar men graag bij wil horen en waar klanten graag komen en tevreden weggaan."

FUNDERING "Na een goed begin loopt de webwinkel nu wat minder. Dat komt omdat we er standaardwerk aanbieden en daar is momenteel niet zo veel vraag naar. Doordat het aanbod van verschillende bedrijven met elkaar is te vergelijken, gaat men op zoek naar de goedkoopste partner. Maar wie langskomt om een standaardproduct te kopen gaat vaak overstag voor ons maatwerk, wat samenhangt met onze uitstraling. Maatwerk voldoet aan alle wensen en is vaak net even mooier; en wat de klant wil, dat kunnen wij."

"De vraag naar maatwerk is wel goed, en daarvoor zijn het houtbedrijf en de bouwmaterialenhandel groeiende. Dat gaat uiteraard niet vanzelf. We zijn echter altijd blijven groeien. Ooit wel eens te hard ook, dat konden we met onze organisatie niet bijbenen. Als er twee ondernemingen bij komen en de fundering niet breder wordt kun je in de problemen komen. Alles zelf doen kan dan niet meer, en dus neem je bedrijfsleiders in dienst en zorg je voor meer overleg, zodat iedereen bij het bedrijf betrokken is en blijft. Want het is onze kracht om dingen te doen die anderen niet kunnen. Om zo te kunnen blijven doorgaan moeten de omstandigheden zo optimaal mogelijk zijn."

"Daar komt ook een goed personeelsbeleid bij kijken. Voor het maken van een eikenhouten constructie met pen-gatverbinding heb ik gewoon een vakman nodig. En vaklui worden

**Mede-eigenaar
Erik van Aarle.**



steeds schaarser. Het is de kunst om ze binnen te blijven halen en verder op te leiden, want veel van wat wij doen leer je niet op school. Bovendien zetten wij mensen, met respect voor hun specialismen, breed in, zodat men elkaar onderling kan vervangen en niet iedereen elke dag hetzelfde staat te doen. Daarnaast geven we regelmatig presentaties over projecten waar onze producten zijn toegepast. Meestal weten onze medewerkers wel waar de producten die ze maken naartoe gaan, maar ze in het uiteindelijke geheel zien is toch een ander verhaal en verhoogt de betrokkenheid bij wat we in onze werkplaatsen bewerkstelligen. We maken ontzettend mooie en diverse producten, en als onze mensen de eindresultaten zien beseffen ze dat vaak pas en hebben ze eer van hun werk."

VOORDELEN DUIDELIJK "We hebben ondanks de recessie nog niemand hoeven ontslaan, ook niet in de kozijnenproductie. Dat is uiteraard een moeilijke markt, maar we investeren nu in die fabriek om het productieproces veel efficiënter te maken. Als we over een half jaar klaar zijn met verbouwen moeten we met dezelfde mensen veel meer kunnen doen. Het zal de klant op papier weinig uitmaken of wij een kozijn in twintig handelingen maken of in tien, maar bij dat laatste aantal zijn de voordelen voor ons duidelijk. En dus werken we er nu hard aan om de productie verder te stroomlijnen."

"Hoewel het goed gaat kan het altijd beter. In 2012 kijken wij daarom naar alle details waar we de laatste jaren geen tijd of aandacht voor hadden: werkprocessen, efficiency, fouten. Een fout mag je maken, maar geen tweede keer. Alles wat fout gaat moet worden hersteld en dat kost geld want je verdient niets meer met dat aanvullende werk. Om die reden hebben we gezegd: dan maar wat minder produceren en verkopen in 2012, eerst zorgen dat we hetgeen we doen ook echt goed doen. Beter organiseren, voorbereiden en controleren met als doel foutloos opleveren en zo kostenefficiënt mogelijk werken." ■

