

# ‘Openstaan voor ontwikkelingen’

## G. Hermes Houtbewerking en Kozijnen-webshop.nl

De markt begint weer aan te trekken en de omzetten plussen, in het bijzonder voor G. Hermes Houtbewerking in Nistelrode. Daarbij heeft de onderneming niet alleen profijt van een ultramoderne machinale afdeling, maar ook van een in de crisis opgestarte webshop voor consumenten die inmiddels als bedrijf in een bedrijf fungeert.

TEKST EN FOTO'S Kees de Vries



1

- 1 De productieflexibiliteit is gewaarborgd met twee Conturex-bewerkingscentra.
- 2 Geert Hermes: “De particuliere markt? Veel telefoontjes en veel handling, daar zijn de meeste timmerfabrikanten niet op ingesteld.”
- 3 Jeroen van den Akker van Kozijnen-webshop.nl – een bedrijf in een bedrijf en belangrijke klant van Hermes.
- 4 Mensen willen steeds minder tijd besteden aan het onderhoud van hun bezit.

“Ik weet niet hoe het bij andere bedrijven is, maar wij hebben het momenteel heel druk”, zegt directeur Geert Hermes van het vijftien personeelsleden tellende G. Hermes Houtbewerking in Nistelrode. Wekelijks verlaten tussen de 1.200 en 1.500 kozijndelen de machinale die bestaat uit een Conturex C 126 (2010) en de in 2015 aangeschafte Conturex Compact. “We hebben op tijd geïnvesteerd”, zegt Hermes. “We zijn nu op zoek naar medewerkers voor de voor- en afmontage.” Maar het verkrijgen van gekwalificeerd personeel is moeilijk, zodat de onderneming inmiddels ondersteuning van een selectiebureau heeft gezocht en direct contact legt met het nabijgelegen roc. “We zijn een flexibel bedrijf dat elke opdracht aanpakt. We focussen ons niet alleen op grote projecten voor grote aannemers zoals andere bedrijven. We beleveren zowel de aannemerij als de particulier, van groot tot klein en dat betekent veel vaak kleine orders.”

### Bedrijf in een bedrijf

Circa 70 procent van het werk komt bij Hermes uit een vast klantenbestand. De omvang van de orderportefeuille heeft veel baat bij een initiatief dat de onderneming in de crisis is opgestart: een website waar consumenten – maar eigenlijk iedereen – raam- en deurkozijnen en schuifpuien kunnen bestellen. “Ik denk dat we inmiddels driekwart van onze omzet uit de aannemerij halen en een kwart uit de particuliere markt via webshop en aannemers met particuliere opdrachtgevers.” Hermes leerde ook de keerzijde van de particuliere markt kennen. “De consumentenmarkt staat of valt met de begeleiding van je klanten. Het betekent veel telefoontjes, veel handling. Niet echt waar je als timmerfabriek op bent ingesteld.”



4



2



3

Jeroen van den Akker, een medewerker van Hermes, zag er echter wel brood in. Besloten werd dat hij zelfstandig, als een bedrijf in een bedrijf, Kozijnen-webshop.nl verder zou opzetten en opbouwen. Het bleek een gouden greep om naast particulieren ook zzp'ers en timmerbedrijven goed en snel te bedienen.

### Snelheid

Van den Akker: “We werken inmiddels landelijk, voor particulieren, maar ook voor zzp'ers en bouwbedrijven. Iedereen kan immers op een webshop terecht. En daar je bij een timmerfabriek vaak een aantal dagen op een offerte moet wachten, kun je de prijs van het soort element en de uitvoering op de webshop direct vermelden. Bij internet hoort snelheid en gemak. De via de webshop verkregen prijzen gebruiken zzp'ers en klusbedrijven op hun beurt weer in hun eigen offertes, vaak nog voordat ze bij ons hebben besteld.” Klantbegeleiding is en blijft onontbeerlijk, zo zegt ook Van den Akker. “Met particulieren hebben we altijd telefonisch contact. Het zijn geen geveltimmerwerkdeskundigen en wat je levert moet wel kloppen. Elke order begint met een hoop vragen van onze kant, zodat de klant krijgt wat hij in zijn hoofd heeft.” De kozijnen worden voor het grootste gedeelte net als voor de aannemer kant-en-klaar gemonteerd geleverd. Het leveren van een bouwpakket losse onderdelen is echter ook mogelijk. Van den Akker: “We komen veel bij particulieren in randstedelijke binnensteden. Een kozijnenbouwpakket kun je door de woning naar de achterkant vervoeren zonder dat je een kraan nodig hebt.”



5

- 5 "De consument vindt het belangrijk te weten dat er een echt bedrijf met echte mensen achter zijn bestelling staat. Als ze willen kunnen ze in de fabriek een kijkje komen nemen."**
- 6 Het vinden van goed personeel is topprioriteit bij Hermes.**

En consumenten die kunststof willen? "Die komen niet bij ons, want wij leveren alleen maar houten kozijnen", zegt Van den Akker. "Er wordt ook weer meer voor hout gekozen vanwege de betere inbraakwerendheid. Bovendien staan de ontwikkelingen niet stil: de kwaliteit van het spuitwerk maakt het mogelijk dat overschilderen de eerste vijftien jaar eigenlijk niet nodig is." Hermes: "Daar trekken we als industrie ook hard aan. Mensen willen steeds minder tijd besteden aan het onderhoud van hun bezit. Vrije tijd vinden mensen belangrijker dan het schilderen van het huis."

### Dubai

Zoals gezegd: de webshop fungeert als een bedrijf in een bedrijf. Hermes: "Jeroen kan inloggen in ons systeem, zodat wij alleen maar hoeven te produceren. Verdere afhandeling en logistiek wordt door kozijnen-webhop.nl verricht." Zo wast de ene hand de andere. "De consument vindt het belangrijk te weten dat er een echt bedrijf met echte mensen achter zijn bestelling staat", legt Hermes uit. "Als ze willen kunnen ze in de fabriek een kijkje komen nemen." Een webshop is mondiaal toegankelijk, zo ervaren Hermes en Van den Akker toen een Nederlandse constructeur die al jaren in Dubai woont voor twee te bouwen woningen graag Nederlandse kozijnen wilde hebben. Hermes: "En het bleek



6

nog een grote order te zijn ook, die we zonder webshop niet hadden gehad."

### Ikea-kozijnen

Voor de toekomst is G. Hermes Houtbewerking zich verder aan het oriënteren op digitalisering van de backoffice, maar ook op single-part-productie. "DTS is hier al geweest om hun nieuwe kozijnverbinding daarvoor te laten zien (de OmniJoint, red). Je blijft als timmerfabriek vanzelfsprekend inzetten op het optimaliseren van het productieproces. Ik heb altijd gezegd dat ik geen Ikea-kozijnen ga produceren, maar als je kijkt naar je productieproces met opsluitbank en spuitlijnen, dan zit er toch wel wat in om het in single-part te doen. We hebben de machines ervoor en je bent van een hoop gelijm, gesmeerd en gedoe af. Het is iets om in de gaten te houden. Je moet ook voor ontwikkelingen openstaan en meebewegen met de markt, maar ik zal niet de eerste zijn om single-part-productie in te voeren, zo is het ook weer niet."