



‘Van Dorp Hout is geen leverancier, maar een partner’

Uitstekende werkvoorbereiding van houtspecialist scoort hoge tevredenheid bij hoveniers en eindklanten

Van Dorp Hout uit Zoetermeer is houtleverancier en levert aan particulieren, hoveniers en de grond, weg- en waterbouwsector. Hovenier Henk Zandee van Allure Tuinen: ‘Als het gecompliceerd wordt, blijkt de meerwaarde van Van Dorp Hout. Ze tekenen alles tot in bestekdetail uit in 3D en begeleiden het traject van A tot Z met hun bouwkundige expertise.’

Waar een eeuw geleden nog grote vloten vol inlands hout over de Waal ons land binnenvoeren, vooral vanuit Duitsland, en er populierenhout te over was uit ons eigen landschap, is de houtsector tegenwoordig een ware specialisatie geworden. Het vergt kennis van de juiste inkoop, verwerking, verkoop en toepassing. Henk-Arie Schra, directeur-eigenaar van Van Dorp Hout, gaat er rustig voor zitten. Hij vertelt begeistert over zijn vak, zoals hij ook hobbymatig doet tijdens educatieve bijeenkomsten en snuffelstages voor vmbo-scholieren, die hij enthousiast wil maken voor het houtvak. ‘Wij hebben als houtspecialist meerwaarde ten opzichte van internet en van andere leveranciers, omdat wij proactief zijn, vooroplopen en een kennisbaak zijn voor de architect, de consument met zijn of haar wensen en de uitvoerende hovenier. Bij onze werkvoorbereiding respecteren we het ontwerp van de architect; wij zorgen dat het project eenvoudig te installeren is door de hovenier en zorgt voor blijde eindgebruikers.’

Hout is volgens Schra het mooiste product dat er bestaat om mee te bouwen. Hij pleit: ‘Als de bossen goed beheerd worden, is hout altijd beschikbaar. Het is kant-en-klaar; er is geen

energie nodig om het te maken. Er is natuurlijk uitstoot van schepen, maar ook al komt hout van de andere kant van de wereld, de energiewaarde in de LCA, de *life cycle assessment*, is nog altijd een fractie van de hoeveelheid energie die nodig is voor de productie van aluminium, staal, beton en composiet. En deze materialen worden ook niet om de hoek gemaakt.’

Houtsoorten

Van Dorp Hout verkoopt een grote diversiteit aan hout, zoals hardhout uit Brazilië en Indonesië. Schra: ‘Zo’n 30 procent van onze totale omzet bestaat uit hardhout. Afhankelijk van de vraag gaat het om hardhout onder FSC-keurmerk of hardhout dat is gekapt volgens de lokale wet- en regelgeving, waarbij vaak maximaal drie bomen per hectare gekapt mogen worden. Eveneens 30 procent is naaldhout uit het Zwarte Woud, vooral douglashout. Het grootste deel van onze omzet betreft geïmpregneerd Scandinavisch hout. Een klein deel komt uit de verkoop van (Fiberon-)composiet, dat vooral toepassing vindt in vlonders, en een ander klein deel betreft de verkoop van Accoya-hout.’

Schra: ‘We willen het zaagrendementen op de plaats van herkomst omhoogbrengen’

Accoya-hout, afkomstig van *Pinus radiata*, is sinds veertien jaar op de markt en staat hoog aangeschreven als duurzame houtsoort; het behaalde een hoge LCA-score en de certificering Cradle to Cradle Gold. De soort heeft slechts minimaal gebreken zoals kwasten oftewel knoesten; het is dus een heel egaal product. Het hout wordt in een ketel in reactie gebracht met azijnzuuranhydride, waardoor het van binnenuit wordt beschermd tegen schimmels en rotting. Door de open structuur van het supersnel groeiende hout is dit door en door te impregneren. Het restproduct van dit procedé is pure azijn, die vervolgens zijn weg vindt naar de voedselindustrie. Schra: ‘De bewerking met azijnzuuranhydride garandeert bij Accoya-houttoepassingen in grond en water een levensduur van 25 jaar en bij bovengrondse toepassingen een levensduur van minimaal 50 jaar. Ook neemt de krimp- en uitzettingscoëfficiënt enorm af. *Pinus radiata* staat in duurzaam beheerde bossen met FSC- en PEFC-certificaat, waardoor de duurzame herkomst gegarandeerd is en altijd wordt voldaan aan de Europese Houtverordening van de EU. Dankzij de snelle groei van *Pinus Radiata* is er bij toepassing van Accoya nooit sprake van een grondstoffenprobleem.’

Houteigenschappen en levensduur

‘De hardhoutsoorten angelime vermelho uit Zuid-Amerika en azobé uit Afrika zijn allebei heel

duurzaam. Ze zijn goed toepasbaar in combinatie met grondcontact, maar niet geschikt om er meubels van te maken’, legt Schra uit. ‘Garapahardhout, ook afkomstig uit Zuid-Amerika en geleverd onder FSC, is bijzonder geschikt om vlonders van te maken, maar zit in een lagere duurzaamheidsklasse dan de eerder genoemde hardhoutsoorten.’

Geïmpregneerd vuren is heel betrouwbaar en is alom bekend. Van Dorp Hout levert de laatste tijd ook veel douglashout, afkomstig uit het Zwarte Woud. Schra vertelt: ‘Het geschaafde douglashout is gedroogd en behandeld tegen blauwschimmel, waardoor het vele malen stabiel is. Wij adviseren om onbehandeld douglashout niet toe te passen in combinatie met grondcontact. Het zal op langere of kortere termijn veel mensen teleurstellen.’

Van Dorp Hout ziet dat er meer vraag is naar eiken, maar helaas is het aanbod beperkt. ‘Eikenhout heeft natuurlijk een hogere duurzaamheid dan douglashout, maar het is iets moeilijker toe te passen. Het bevat namelijk de inhoudsstof looizuur, ook wel tannine genoemd. Dit kan aanslag op bestrating veroorzaken als het van tevoren niet goed opgedroogd is. Ook is de kans op scheurvorming bij eikenhout groter dan bij douglashout.’

Ceder wordt vooral toegepast als gevelbekleding. Het is heel licht, aangenaam van geur en heeft een lange levensduur. Red cedar bevat olie, die er op een natuurlijke manier voor zorgt dat het hout bestand is tegen rot, schimmel en insecten. Volgens Schra is ook bamboe en ‘thermo-hout’ in opkomst; dat laatste is een verzamelaam voor thermisch behandeld snelgroeiend hout uit duurzame bossen in Noord-Europa. Bamboe en thermo-essen worden voor vlonders toegepast. Thermo-grenen wordt veel gebruikt voor gevelbekleding.

3D-tekenen tot in detail

Het werk bij het bedrijf begint bij orderpicken en bestekken zoeken. Wanneer de order binnen is, komen de medewerkers in de werkplaats in actie. Daar wordt hout, dat al geschaafd is, gezaagd en in de gewenste vorm geproduceerd. De volgende stappen zijn werkvoorbereiding, inkoop en verkoop. Bij de werkvoorbereiding gaat het om zowel bouwkundige als financiële aspecten. Sinds vier jaar tekent Van Dorp Hout met een 3D-softwareprogramma van Vertex. Schra: ‘We tekenen alles uit, niet in de laatste plaats om de foutmarges intern minimaal te houden: van kleine onderdelen, zoals plantenbakken, tot hekken, hele pergolaconstructies en buitenverblijven. In deze Vertex-database staan al onze artikelen. Daarmee bouwen onze medewerkers een constructie in 3D. Aan de hand van de tekening kunnen we het werk optimaliseren, zodat we relatief weinig zaagafval hebben. Daarna maken we een offerte in Proteus. De offerte bevat losse posten (arbeid, materiaal) en is op alle niveaus tot in detail nauwkeurig. De combinatie van tekening en offerte geeft inzicht voor zowel de klant als de hovenier. Zo komt niemand voor verrassingen te staan, ziet de hovenier eenvoudig hoe hij alles in elkaar kan zetten



Een project met rechts achterin een tuinkamer. Deze moest geïsoleerd zijn en bevatte glaswanden.



Deze stadstuinuitdaging installeerde Van Dorp Hout zelf.

Het bedrijf

Van Dorp Hout werd al in 1930 ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. De eigenaar leverde met name hout, geoogst op landgoed De Horst, aan boeren. Van het hout maakten de boeren droogrekken voor de oogst en varkenshokken. In 1995 nam de oom van Henk-Arie Schra, Piet van Dorp, een akkerbouwer, de houthandel over van de toenmalige eigenaar, aanvankelijk voor het recht van overpad, wat gunstig was voor de boerderij. Hij bleef wel akkerbouwer. Maar Zoetermeer bleef maar groeien, terwijl de boerderij kromp. De markt voor de houthandel werd steeds groter, dus verruilde Van Dorp zijn leven als boer voor dat van een fulltime houtboer. De doelgroep veranderde en bestond voornamelijk uit zakelijke klanten: hoveniers. Henk-Arie Schra, nu

37, kwam in 2000 bij Van Dorp Hout werken en tien jaar later werd hij dga. Inmiddels werkt zijn jongere broer Jouk ook in het bedrijf; op termijn zal hij toetreden tot de directie. Van Dorp Hout telt inmiddels zo'n twintig medewerkers.

Groei en finetuning

Schra wil zijn omzetkaarten tegen de borst houden. Wel wil hij kwijt dat het bedrijf de afgelopen drie tot vier jaar in omzet is verdubbeld. 'Dat hebben we onder andere te danken aan de gunstige economische tijd. Wij zijn van mening dat het heeft geholpen dat we ons hebben gespecialiseerd in hout en aanverwante producten. We hebben er bewust voor gekozen om geen bestrating te doen, wat in deze markt wel gebruikelijk is. Door onze

specialisatie kunnen we meerwaarde creëren met onze werkvoorbereiding. Dat leidt tot enorm gemak en snelle oplevertijden voor hoveniers, en tot verhoging van de kwaliteit van het opgeleverde product.' Henk-Arie vat samen: 'We willen naam maken als "dienstverlener in hout". Ook de klant die vijftig palen wil komen halen, is van harte welkom. Maar als iemand met een uitdaging zit en vraagt of wij die samen met hem kunnen oplossen, komt de meerwaarde van Van Dorp Hout naar voren. Ook zijn we, na de groei van de afgelopen jaren, bezig om onze activiteiten te stroomlijnen. Wel willen we flexibel blijven voor onze klanten, die juist vaak ad hoc werken. Verder hebben we de ambitie om de doorlooptijden te versnellen en de controle op onze voorraad te optimaliseren.'

en is het voor de eindklant vanaf het begin duidelijk dat wij maken waar hij om gevraagd heeft.'

Samenwerking met architect en hovenier

Na een gunning houdt Van Dorp een gesprek met de hovenier, eventueel samen met de eindklant. In veel gevallen heeft een tuinarchitect iets ontworpen in opdracht van de eindklant. 'Onze meerwaarde bestaat er dan uit om het project met respect voor het ontwerp op een realistische manier te realiseren', legt Schra uit. 'Een bepaald lijnenspel is op de tekentafel eenvoudig te ontwerpen, maar het valt niet altijd mee om dat ook in werkelijkheid zo te laten uitkomen. Soms is de tuin toch anders dan we

vooraf dachten of hebben we voor de constructie toch andere afmetingen nodig dan waarvan we in het ontwerp waren uitgegaan. Het voordeel van onze 3D- tekening is dat we de architect kunnen laten zien waarom we bepaalde keuzes hebben gemaakt. Het hout wordt bij ons in de werkplaats voorbereid en de constructie wordt op locatie in elkaar gezet. Verder verkopen we oliën en beitsen om het product op lange termijn mooi te houden.' Voor de toekomst heeft Van Dorp Hout plannen om onderhouds- en verwerkingsvoorschriften op te stellen.

People en planet naast profit

Van Dorp Hout wil een sociaal-duurzame onder-

neming zijn. Het bedrijf staat niet alleen stil bij *profit*, maar steekt ook bewust energie in *planet* en *people*. Schra: 'We willen het zaagrendement op de plaats van herkomst omhoogbrengen door de bewerkingen zoveel mogelijk lokaal te doen. Dan hoeven we zo min mogelijk afval te vervoeren en is het rendement van de zagerij zo hoog mogelijk. Niet alleen in landen als Brazilië en Indonesië proberen we het rendement te optimaliseren, ook bij onze vaste zagerij in het Zwarte Woud. Dat betekent wel dat we in de toekomst de toepassing van korte lengtes meer moeten accepteren, vooral met hardhout. Dat zal gevolgen hebben voor ontwerpen, maar dan dragen we wel bij aan de emancipatie van alle



Van Dorp Hout bezorgt alles op locatie. De hovenier installeert.

Zandee: 'Hun 3D-tekening in combinatie met ons tuinontwerp is altijd een groot succes bij de klant'

partijen binnen de keten.'

In datzelfde kader wil Van Dorp Hout toezien op het maximaliseren van het zaagrendement. 'Er gaat werkelijk teveel hout verloren tijdens het zagen. Dit kunnen we veranderen door bewust bepaalde houtsoorten toe te passen. Om deze reden zijn we aan het experimenteren met hout dat gevingerlast is, om korte lengtes te optimaliseren.'

Project

Hovenier Henk Zandee van Allure Tuinen (onderdeel van Weverling Groenproviders) heeft een houten constructie aangelegd met hout van Van Dorp. De zelfstandige tak richt zich op particulieren, VVE-opdrachtgevers, specialistisch en monumentaal groen. Het project waarbij Allure Tuinen samenwerkte met Van Dorp Hout, betrof een uitgebreide pergolaconstructie en een tuinkamer, met daarin een luxe loungeset en glazen wand met schuifpui, en daarachter een schuur met werkplaats. Zandee legt uit: 'We zaten onlangs met een flinke uitdaging: een heel klein stadstuintje in Den Haag. Er moest een kleine berging in die laag moest zijn ten opzichte van de muur. Er was geen ruimte voor een openslaande deur, dat moest een schuifdeur worden. Van Dorp Hout kwam erbij, dacht samen met ons na en bracht alles al tekenend tot een oplossing. In zijn timmerwerkplaats met hypermoderne zaagmachines vervaardigde Van Dorp Hout alle onderdelen prefab voor ons, zodat wij ze ter plaatse alleen nog maar in elkaar hoefden te schroeven. Bij het project met de tuinkamer hoefden wij alleen de maten door te geven, met de vraag hoe we op die plek het beste een robuuste houten constructie konden realiseren. Dankzij hun expertise komen de mensen van Van Dorp Hout snel met een gedetailleerde 3D-tekening met daarbij een precieze materiaallijst. Onze tuinontwerpers van House of Green hebben verstand van beplantingsplannen, vergroenen, praktische vormgeving en de inrichting van kleine en grote buitenruimtes; de werkvoorbereiders van Van Dorp Hout hebben verstand van de technische aspecten. Hun 3D-tekening in combinatie met ons tuinontwerp is altijd een groot succes bij de klant.'

In Nederland zien we vaak dat hoveniers vanuit hun passie en ambitie alles zelf willen doen. Zandee geeft aan dat hij wat dat betreft tot voortschrijdend inzicht is gekomen: 'Wij hebben in de loop van de jaren leergeld betaald. "Zelf doen" pakte soms verkeerd uit. Dat is niet erg, want daar zijn we beter door geworden. Nu zeg-

Het tuinkamerproject in 3D.



'De nuchterheid komt terug in serieus advies; nee is ook een antwoord'



Henk Zandee



Allure Tuinen

gen we tegen onze klanten: We kunnen alles en we doen alles, maar we doen niet alles zelf. Wat dat betreft zijn we professioneler geworden. We zien Van Dorp Hout met zijn ervaring en kennis niet als leverancier of onderaannemer, maar als partner!'

'Normaliter levert Van Dorp het hout af. De plaatsing gebeurt in de meeste gevallen door een hovenier, maar het komt ook voor dat Van Dorp Hout een betrouwbare partner zoekt bij het bouwen van speciale houten constructies, bijvoorbeeld als de plaatsing bouwtechnisch gezien een grote uitdaging vormt. Dit was het geval bij het project met de tuinkamer: deze moest geïsoleerd worden en bevatte glaswanden.'

Wat Zandee vooral waardeert bij Van Dorp Hout, zijn de nuchterheid en vindingrijkheid. 'Ze denken in oplossingen', legt hij uit. 'Als het niet linksom kan, gaan ze kijken of het rechtsom kan. Er is nooit paniek in de tent. Die nuchterheid komt terug in serieus advies; nee is ook een

antwoord. Ze onderbouwen dat dan en komen altijd met een werkend alternatief. Bij zulke eerlijke adviezen zijn de productkwaliteit en de klanttevredenheid op de lange termijn het beste geborgd.'



www.vandorphpout.nl



Be social

Scan of ga naar:

www.vakbladdehovenier.nl/article/31885/van-dorp-hout-is-geen-leverancier-maar-een-partner