

‘Door de pandemie moeten
we op een andere manier
naar ons bedrijf kijken’

‘Gelukkig hadden we de voorraad op orde’

Buiter Beton bleek goed voorbereid op een extreem succesvol jaar

Met de groeiende aandacht voor keramiek in de tuin in de afgelopen jaren, besloot Pieter Dragt begin 2020 te zorgen voor een goedgevuld magazijn van zijn bedrijf Buiter Beton. Hierbij rekenende hij erop dat de lijn uit 2019 zou doorzetten. Die lijn zette inderdaad door, zoals iedereen in de branche weet, met een scherpe knik naar boven. ‘Ik ben er trots op dat we het met z’n allen elke keer weer voor elkaar kregen.’

Auteur: Heidi Peters



4 min. leestijd

INTERVIEW

Buiter Beton bevoorraadt hoveniers door heel Nederland. Het bedrijf heeft drie vestigingen in Noord-Nederland, de hoofdvestiging in Balkbrug en daarnaast de vestigingen Koster Tuinmaterialen in Naarden en Steen- en Tegeland De Vries in Hengelo. Buiter heeft een eigen label, Terras & Trends, en is onder andere topdealer van MBI, de producent van GeoCeramica-keramische tegels. Directeur Pieter Dragt neemt ons mee terug in een woe- lig 2020.

Hard werken vanuit huis

'Aan het begin van 2020 verwachtten we een normaal jaar. Zoiets als 2019. We hadden wat nieuwe producten in ons programma opgenomen waarvan we positieve verwachtingen hadden', vertelt Dragt. 'En toen werd het maart. Op of rond 17 maart ging alles op slot. Wij wisten natuurlijk niet wat dit ging betekenen, dus ik heb wel een week of twee onrustig geslapen. Waar zou het met onze branche heen gaan? Natuurlijk hielden we ons direct aan de gestelde regels. Alles werd zo ingericht dat mensen thuis konden werken. Er werken bij ons ongeveer twintig mensen op kantoor, en daarnaast natuurlijk de buitendienstcollega's die nu vooral vanuit huis werken. Thuiswerken gebeurde al, maar in mindere mate dan nu. Ik ben overigens van mening dat je als werkgever dan wel de verantwoordelijkheid hebt voor het welzijn van de mensen en dat je dus contact moet houden. We hebben voor iedereen een aardigheidje gekocht en dat bij de mensen thuis bezorgd – even afstemmen hoe het met iedereen gaat en waardering uitspreken. Want wat hebben we hard gewerkt!'

Voorraad op orde

'Voorafgaand aan de pandemie hadden we al nagedacht over onze voorraden en gekozen voor wat meer inkoop. Natuurlijk niet met het oog op een mogelijke pandemie! Het was meer op het gevoel en omdat we een goed jaar voorzagen. In maart wisten we overigens nog niet dat het zo'n goed jaar zou worden; we vroegen ons vooral af wat er zou gebeuren in de markt. Half april werd duidelijk dat onze branche een andere koers zou gaan varen. Er waren weken met 50 tot 60 procent meer afzet. We hebben echt wel momenten gehad die ik nu als bizar ervaar. Dat we onze voorraad op orde hadden, heeft ons daarbij wel geholpen. Als we iets niet meer hadden, gingen we op zoek naar een gelijkwaardig alternatief en over het algemeen werd dit aanvaard. Ik ben zo trots op onze men-

sen, die ontzettend hun best hebben gedaan om alles te regelen. Je bent gewend aan een bepaald aantal bonnen per dag; dan verdubbelt dat aantal ineens, maar het werk moet wel klaar. Dat we dat hebben gefikst, dat is mooi. Je hebt elkaar allemaal nodig, dat zie je wel weer.'

Kwetsbaarheid

'Wij zijn ons ervan bewust geworden hoe kwetsbaar we zijn, en ik denk de meeste ondernemers wel. Niet alleen als mens, ook als bedrijf. De pandemie dwingt ons op een andere manier naar ons bedrijf te kijken. Zo is het bij ons op de afdeling logistiek vrij krap qua ruimte. Naar aanleiding van dit jaar met corona hebben we besloten om in januari een en ander te verbouwen. Er komt meer ruimte, er wordt een nieuwe balie geïnstalleerd en er komen aparte ontvangstruimtes voor chauffeurs, hoveniers en afhaaldiensten.'

Levertijden

'Wij kopen vooral in Nederland in, maar onze leveranciers zitten ook in Italië en een paar in Scandinavië. We hadden geanticipeerd op een succesvol jaar, al haalden de verwachtingen het natuurlijk niet bij de realiteit. Daardoor hebben we weinig problemen gehad met lange levertijden. Dat gaat inmiddels sowieso weer wat beter. Met name in hout spelen er nog wat leveringsissues, maar dat moeten we accepteren; we kunnen geen ijzer met handen breken. Soms is iets gewoon wat het is. Er zijn fabrieken die wekenlang dicht zijn geweest; vroeg of laat merk je dat. Klanten accepteerden de wachttijden wel, maar ik merk dat de tolerantie weer

wat minder wordt nu men het gevoel heeft dat het normale leven weer een beetje op gang komt.'

Glazen bol

'Het is natuurlijk lastig iets over de toekomst te zeggen. Ik verwacht dat 2021 een jaar wordt dat zakelijk gezien tussen 2019 en 2020 in zit, maar het kan ook weer net zo succesvol worden als 2020. Als groothandel voor hoveniers spreken wij deze mensen natuurlijk dagelijks en zij hebben het nog onverminderd druk. Mijn indruk is dat er door de reisbeperkingen ruimte is ontstaan voor het aanpakken van achterstallige zaken. "Buiten" werd al steeds meer bij "binnen" betrokken; dat heeft nu een enorme vlucht genomen. Je kunt een euro maar één keer uitgeven, dus kan het zijn dat men straks weer vaker kiest voor een vakantie. Maar dit jaar niet.'

Dragt verwacht ook dat de vraag naar keramisch in de tuin zal blijven groeien. 'In 2020 is de vraag verdubbeld. Alles is gegroeid, ook de betonproducten. Wij hebben voor elke doelgroep wel wat, maar keramisch groeide het hardst. Ik voorzie ook dat we ooit zullen moeten terugbetalen wat de regering nu in de economie pompt en heeft gepompt. In 2024 of 2025 worden we vast wel ergens op gekort, zodat dit geld terugkomt. Maar we mogen er dankbaar voor zijn dat onze regering dit jaar de mogelijkheid had om dit te doen.'



 **BE SOCIAL**
Scan, lees & deel!

