

THIJS EN MATTHIJS ZOMER VAN BPZ: 'HET GAAT OM DE OPLOSSING OP DE BOUWPLAATS'



BPZ, bekend als handelsonderneming in het leveren van een totaalconcept van deuren bij bouwprojecten, maakt een ongekende groei door. Niet alleen door de overname van deurenproducent Van Vuuren in het afgelopen najaar, maar ook omdat BPZ nu buiten het noordelijke marktrayon treedt en heel Nederland kan bedienen. Door deze strategische overname realiseert BPZ als projectspecialist nu een aanzienlijke groei in omzet van wel 40%, terwijl de bouwsector een krimp van 2% vertoont. Daarnaast blijft de omzet van Van Vuuren gehandhaafd.

Ervaring buiten de noordelijke markt had BPZ al opgedaan door de ontwikkeling en verkoop van het innovatieve ZORGPLUS schuifdeurensysteem. Na de overname kon BPZ de markt landelijk penetreren. 'We maken nu door die marktuitbreiding met ons totaalconcept voor deuren een groei van wel 40% mee. En dat is ongekend in deze tijd', stelt Thijs Zomer, directeur-grotaandeelhouder. Voor 2015 wordt nog eens een groei van ca. 25% verwacht.

Overname

'Die overname was een unieke kans', legt Thijs Zomer uit. 'De deurenfabrikant had zijn zaak als producent namelijk wel goed voor elkaar. Door de overname hebben we alles nu in eigen hand.' Naast de levering van hoogwaardige, gecertificeerde deuren verzorgt BPZ de montage van hang- en sluitwerk en kunnen kozijnen worden geleverd en gemonteerd, de aannemer heeft daardoor slechts één aanspreekpunt.

Organisatie

In totaal zijn er voor BPZ zo'n 140 mensen aan het werk. De organisatie bestaat uit Van Vuuren (38 fte), Oldenburg deurbewerking (20 fte), een groot aantal montagepartners (50 fte) en BPZ zelf dat uitbreidde van 24 naar 40 fte. In Oldenburg deurbewerking wordt geparticipeerd. Bij Van Vuuren wordt directie gevoerd door Dennis Gijsman en Thijs Zomer, terwijl de leiding bij BPZ in handen is van Etzo Stuitje en Matthijs Zomer.

'We willen partner zijn van onze leverancier en afnemer. Ook zoeken we samenwerking met bedrijven die ons concept vermarkten.' Hij vervolgt: 'Van Vuuren bedient daarnaast een groot aantal afnemers in de timmerindustrie, bouw en houthandel, wanden- en interieurbouw. Ook de exportmarkt is groeiende. We leveren deuren in België, Polen, Engeland, Saoedi-Arabië, Senegal, Italië en zetten stappen op de Russische markt,' vertelt Thijs Zomer.

BPZ heeft uiteindelijk één opdracht: een deur op tijd op correcte wijze afgehangen en afgemonteerd zonder sores. 'Alle partijen hebben er belang bij dat een project goed loopt. Zo voelt het als één bedrijf, terwijl het allemaal zelfstandige bedrijven of werkmaatschappijen zijn. Matthijs: 'Als BPZ kopen wij onze deuren bij Van Vuuren. Zij zijn weer bezig om de productielijn zo efficiënt mogelijk in te richten, iets waar BPZ zich dus niet druk over hoeft te maken. Ieder kan zijn eigen kwaliteit daardoor het best tot zijn recht laten komen. BPZ is slechts een van de afnemers.' Een ander belangrijk punt is dat BPZ zijn montagepartners en leveranciers binnen acht dagen uitbetaalt. Zomer: 'Het zijn onze partners. En het geldt ook voor onze leveranciers. Dat geeft veel goodwill en we kunnen het doen omdat we een financieel gezonde club zijn.' Daarnaast wordt er aan scholing en kennisbevordering gedaan. 'En', voegt Thijs Zomer toe:

'we kopen kennis in door de juiste mensen, productspecialisten, in huis te halen.' Maar de groei in personeel en uitbreiding vraagt ook aandacht om de eigen cultuur vast te houden. 'We staan naast elkaar', licht Matthijs Zomer toe. 'In de eerste plaats doe je het als team met elkaar, er heerst geen 9-5 mentaliteit. Die cultuur is hartstikke goed, dat kom je weinig tegen denk ik.'

Innovatie en succes

Niet alleen de bedrijfscultuur is bepalend om succesvol te zijn. Het succes van BPZ is ook gelegen in het feit dat het een handelsonderneming is die een eigen concept in de markt zet en niet afhankelijk is van andere partijen. Matthijs: 'Wij hebben alles in een hand: de productie bij Van Vuuren, de voorbereiding, de calculatie, de planning en organisatie. Verder zijn we hang- en sluitwerkspecialist en doen we alles met eigen mensen.' In personeel is fors geïnvesteerd. De organisatie heeft zowel binnen als buiten uitvoerders die de zaak behartigen. Matthijs: 'Daarnaast hebben we een compleet verhaal aan deuren met brandwerendheid en geluidwerendheid en we hebben tools van A tot Z om te leveren. Uiteindelijk gaat het om de aanpak, de marketing en de kwaliteit van wat je levert. In de marketing heeft ook de colofon van projecten in dit magazine bijgedragen', stelt Thijs Zomer vast. Het innovatieve ZORGPLUS schuifdeursysteem heeft het bedrijf door de crisis geholpen. Matthijs: 'Anders hadden ook wij het veel moeilijker gehad.'

Innovatie is de basis van succes. Het bedrijf loopt voorop in de markt. Zo was er het idee om hang- en sluitwerk te testen (een miljoen keer) via het onafhankelijke bureau SKH. Deze test slaagde. Andere innovaties waren het ZORGPLUS schuifdeurenconcept, de Digiprotect kozijnvolgende kunststof stootrand, nieuwe producten en diensten, het DigiMate montageconcept. Ook wordt er voortdurend intern geïnnoveerd, zoals met het verlagen van de faalkosten. Matthijs: 'We zijn voorloper en we willen ervoor zorgen dat we dat blijven.' Alle werknemers kunnen hun inbreng doen. Maar ook met leveranciers en montagepartners wordt samen doorontwikkeld. De beide Zomers staan er altijd voor open en zijn gemakkelijk toegankelijk. 'Het succes zit ook in de kwaliteit die we leveren tegen een redelijke prijs', vult Thijs Zomer aan.

Door keuzes te maken heeft BPZ zich in de loop der jaren ontwikkeld tot leverancier van totaalconcepten voor deuren, waarbij afscheid werd genomen van andere producten. 'Voor de aannemer maakt dat niet uit, het gaat om de oplossing die je biedt op de bouwplaats. Hoe je daar presteert', stelt Matthijs Zomer. En dat het bedrijf goede keuzes heeft gemaakt, blijkt wel uit de ongekende groei. BPZ heeft met zijn totaalconcept inmiddels naam gemaakt en een sterke positie in de markt opgebouwd.

'Die overname was een unieke kans'

- Thijs Zomer

'Het gaat om de oplossing die je biedt op de bouwplaats'

- Matthijs Zomer