



HANS OUDE HENDRIKSMAN
hout- en bouwmaterialen

Langeveen

Tel. 0546 - 68 17 05

Fax 0546 - 68 15 61

info@hoh-hout.nl

Rapportage Uitbreiding Bedrijfshal

Langeveen, Vasserdijk 67, 8 maart 2021.

Inhoudsopgave

I.	Historie en beschrijving onderneming	2
II.	Doelstelling van de uitbreiding	4
III.	Kernwaarden voor het succes	6
IV.	Situatieschets oude en nieuwe situatie.....	7
V.	Concurrentie	9
VI.	Toekomstperspectief	10
VII.	Afsluiting.....	11
VIII.	Bijlage 1. Resultatenrekening prognose.....	11

Historie en beschrijving onderneming

De onderhavige rapportage is bedoeld enerzijds een indruk te geven van de onderneming 'Hans oude Hendriksman' te Langeveen en ter ondersteuning voor een verzoek tot uitbreiding van het bedrijf met een productie- annex opslag hal. De uitbreiding gaat gepaard met een verzoek tot bestemmingswijziging van agrarische – naar industriële bestemming.

In 1988 zijn wij gestart met een Hout- en Bouwmaterialenhandel aan de Veldboersweg te Langeveen, op het terrein naast de huidige woning. Dit kon gerealiseerd worden door middel van een gedoogvergunning, die in eerste instantie voor de duur van 5 jaren werd afgegeven. In de jaren daarna zijn we doorgegroeiwd naar een regionale houthandel, die zich met name specialiseert in de toelevering naar diverse timmerfabrieken, aannemersbedrijven, zzp-ers en ook particulieren. Mijn vader, de heer Gerrit oude Hendriksman, heeft ons al die jaren bijgestaan met raad en daad, hij was de drijvende kracht achter het uitvoeren van grotere projecten uitgevoerd in hout. Vooral het bewerken en op maat maken van de diverse materialen, hout en plaat, is een van de kerntaken van het bedrijf, waardoor we ons kunnen onderscheiden van andere hout- en bouwmaterialen in de regio.

In 1995 hebben we op advies van de gemeente Tubbergen grond gekocht aan de Vasserdijk te Langeveen, met het oog op eventuele uitbreiding dan wel nieuwbouw van een bedrijfshal met buiten opslagruimte. Hiervoor diende eerst het bestemmingsplan buitengebied van de gemeente Tubbergen gewijzigd te worden. Gelet op het feit dat deze bestemmingswijziging in de jaren hierna nog geen gestalte kreeg, is in 2001 een eerste uitbreiding gerealiseerd bij de loods aan de Veldboersweg, wederom met een gedoogvergunning.

In 2007 is de bestemming van de grond aan de Vasserdijk te Langeveen gewijzigd en zo konden we daar onze nieuwbouw realiseren, bestaande uit een bedrijfshal met kantoren en een buitenopslag. Vanaf 1 januari 2008 zijn de werkzaamheden in het nieuwe pand van start gegaan. Het bedrijf was dermate gegroeid dat het in 2010 reeds noodzakelijk was een eerste uitbreiding te realiseren, middels de bouw van een tweede bedrijfshal van circa vijfhonderd vierkante meter.



Afbeelding 1. Achteraanzicht Vasserdijk 67 te Langeveen

Ondanks de crisis van de afgelopen jaren, misschien ook wel mede hierdoor, zijn we toch elk jaar gegroeid. In de crisistijd werden er bij een groot aantal van onze klanten werkplaatsen ingekrompen of zelfs gesloten. Uiteraard bleef er nog wel vraag naar op maat gemaakte artikelen, ook wel prefab genoemd, deze werden dan veelal bij ons besteld. De crisistijd maakte het bij ons ook noodzakelijk de bakens te verzetten en nieuwe mogelijkheden een kans te geven, waaronder uitbreiding in de prefab industrie. In de jaren 2012-2013 hebben we de omzet vast kunnen houden en de marges kunnen verhogen, vanwege de reeds genoemde bewerkingen die we uitvoeren aan diverse materialen.

In 2012 hebben we een 2^e uitbreiding gerealiseerd door de open luifel aan de achterzijde van het pand circa tien meter door te trekken, zodat we nu de volledige lengte van het pand helemaal overkapt hebben, waardoor we nu onze voorraad volledig overkapt hebben.

In 2014 is er extra opslagruimte gehuurd, vanwege de aanschaf van een nieuwe computergestuurde afkortmachine (Hundegger), hierdoor hadden we ruimte nodig voor extra houtopslag. Door de komst van deze machine namen de mogelijkheden alsmede de technieken voor het bewerken van hout toe, inherent hieraan kwamen er ook vele nieuwe cliënten, zelfs tot ver buiten de regio en in het westen van het land. Gelet op de diversiteit van klanten en de vraag naar verschillende soorten producten is de vraag naar hout sterk gestegen, waardoor het noodzakelijk is dat we meer voorraden hebben. Op dit moment (februari 2021) zijn er buiten het reguliere machinepark 3

hundeggers in gebruik en de 4^e is besteld en zal zo rond mei 2021 geplaatst worden, hiervoor wordt op dit moment een substantieel deel van de opslagruimte ingeleverd, dus de situatie qua opslagruimte wordt steeds nijpend. Een hundegger is een cnc-gestuurde houtbewerkingsmachine, per machine is er circa 350 m² bedrijfsruimte nodig, omdat het bedrijf er straks vier heeft is betekend dit 1400-1500 m² ruimtebeslag.

Een grotere voorraad is daarnaast noodzakelijk, omdat ook individuele klanten sterk groeien. Een voorbeeld is een klant uit Rijssen die in 2020 met 50% in volume gegroeid is en de totale afname op jaarbasis bedraagt in geld uitgedrukt circa € 1.000.000,=. Ook een van de grootste klanten Plegt-Vos gaat grootschalig uitbreiden met een produktiehal in Almelo om op jaarbasis circa 2000 prefab- woningen te bouwen. De produktielocatie van Plegt-Vos in Langeveen daarnaast ook gewoon open. Gemiddeld genomen vindt er bij de klanten meer omzet plaats wat ook zijn weerslag op de productie en voorraadcapaciteit bij Oude Hendriksman heeft.

De behoefte aan meer voorraadruimte vanwege bovengenoemde ontwikkelingen, maakt dat meer bedrijfsruimte noodzakelijk is, waarbij het van belang is dat de werklijnen kort zijn, en uitbreiding op de huidige locatie daardoor zeer gewenst is.

Doelstelling van de uitbreiding

Wat we vooral met de uitbreiding willen bereiken, is dat we straks voldoende productiecapaciteit en voorraadruimte hebben onze concurrentiepositie te behouden en onze klanten goed kunnen bedienen. In het kader van efficiëntie willen we alles “onder één dak” hebben, waardoor we minder tijd hoeven te besteden aan het ophalen en wegbrengen van het hout op een andere locatie. De uitbreidingslocatie met een oppervlakte van circa 6.150 m² met daarop circa 4.650 m² aan nieuwe bedrijfsbebouwing voorziet hierin. Zodra de nieuwbouw gerealiseerd is, wordt het huurpand (ca. 2000 m²) opgezegd, immers deze ruimte is dan niet meer noodzakelijk. Wat verder van belang is, is dat we met deze uitbreiding meer en extra voorraad kunnen aanhouden, wat weer betekent dat we goedkoper kunnen inkopen en daardoor hogere marges kunnen realiseren.

De gekozen locatie is bedrijfseconomisch en planologisch het meest voor de hand liggend. In de directe omgeving (bedrijventerreinen van Langeveen, Geesteren, Tubbergen en Albergen) van het huidige bedrijf in Langeveen is geen bedrijvenlocatie voor handen die van voldoende omvang is en op zodanig korte afstand ligt dat een efficiënte bedrijfsvoering kan worden bereikt. Op de huidige locatie is in 2007/2008 de nieuwbouw van een bedrijfshal gerealiseerd. Nu we min of meer uit ons jasje zijn gegroeid ligt het voor de hand de uitbreiding in de directe omgeving van het bestaande bedrijf te realiseren. De mogelijkheid doet zich nu voor om de benodigde grond te verwerven. Ook sociaal gezien is het van belang dat we in Langeveen gevestigd zijn en blijven. Het merendeel van de werknemers komt uit Langeveen dan wel uit de directe omgeving van Langeveen. Ook sponsort het bedrijf het lokale verenigingsleven. Gelet op het voorgaande is verplaatsing van de onderneming of de realisering van de nieuwbouw op een andere locatie beslist geen optie.

Investeringsen

Met de realisering van de nieuwe bedrijfshal met een oppervlakte van 5000 m2 is een investering gemoeid van circa € 850.000,= volgens onderstaande specificatie.

Specificatie

Verwerving grond inclusief KGO bijdrage/kosten	€ 315.000,=
Ontwikkelingskosten	€ 40.000,=
Bouwkosten hal	€ 465.000,=
Buitenverharding	<u>€ 30.000,=</u>
Totaal investering	<u>€ 850.000,=</u>

De nieuwbouw zal deels uit eigen middelen gefinancierd worden en voor het resterende deel via een financiering via de huisbankier.

De nieuwbouw biedt na realisering een aantal verbeteringen en voordelen voor het gehele bedrijf en haar directe omgeving zoals;

- Alle activiteiten zijn op één locatie geconcentreerd. Hierdoor kan men efficiënter en concurrerender werken.
- Het aantal verkeersbewegingen neemt drastisch af, de huurlocatie op afstand wordt afgestoten en het volume van de afzonderlijke inkooporders wordt groter.
- Door de nieuwe opslagruimte komt er opslagruimte in de bestaande hal vrij van circa 1500 m2. Deze ruimte wordt dan benut voor prefab- en machinale houtbewerking.
- De werkgelegenheid in en om Langeveen neemt toe.
- Vergroting van de opslagcapaciteit biedt meer kansen voor omzetverhoging en dikwijls scherpere inkoop.
- Veilige werkomgeving voor werknemers (ARBO)

Haalbaarheid, noodzaak en financiering

Aan de haalbaarheid van de investering wordt niet getwijfeld. De onderneming is gezond en het bedrijfsresultaat is als zeer goed te kwalificeren. Voor een overzicht verwijzen wij naar Bijlage 1 van deze rapportage.

Overigens merken wij nog op dat er een gestage groei is van de huidige omzet, hierbij hoort dan ook een modern voorraadbeleid en zoals reeds genoemd, er wordt extra ruimte gecreëerd voor de productieruimte waardoor prefab- en elementenbouw extra kansen krijgen. Het voorgaande leidt tot groei van de omzet en het hieraan verbonden resultaat. Tevens biedt de nieuwbouw kansen om binnen het bedrijf de nodige aanpassingen te doen, denk aan het stikstofbeleid om zodoende voorbereid te zijn op de toekomst

Ten aanzien van de noodzaak van de uitbreiding kunnen we kort zijn. Om zich te kunnen handhaven in de huidige en toekomstige markt in de hout- en bouwmaterialenhandel zal het bedrijf een bepaalde omvang moeten hebben. Denk hierbij aan voorraad strategieën en productieprocessen. Door een sterk fluctuerende markt en steeds strengere regelgeving betreffende aanscherping van wettelijke- en milieuregels dient het bedrijf hier snel op te kunnen anticiperen. Bij een kleine onderneming gaat dit veelal niet lukken, waardoor deze van de markt verdwijnen.

Kort samengevat; wil men overleven voor nu en in de verdere toekomst, is het noodzakelijk dat het bedrijf van redelijke omvang is om het hoofd te kunnen bieden aan de problemen die zich voordoen in de huidige maatschappij.

Voor de financiering van de nieuwbouw wordt deels een beroep gedaan op eigen middelen, dan wel op middelen van gelieerde vennootschappen. Voor het overige deel wordt middels reguliere kanalen gefinancierd via de bank. Omtrent de financiering kan hier in zijn algemeenheid gesteld worden dat de onderneming gezond is en er voldoende zekerheden zijn.

Het effect van de te realiseren nieuwbouw op het bedrijfsresultaat wordt positief ingeschat; immers door toename van de omzet zal het netto resultaat stijgen en de rentekosten etc. worden deels gecompenseerd door de lagere huurkosten (De huur van de externe opslag wordt beëindigd). Voor de cijfermatige onderbouwing verwijzen wij naar Bijlage 1 van deze rapportage.

Kernwaarden voor het succes

Waardoor onderscheidt Hans Oude Hendriksman hout- en bouwmaterialen zich van andere hout- en bouwmaterialen handelaren en zijn de hieronder genoemde zaken de belangrijkste sleutels die tot het huidige succes hebben geleid.

- **Service:** Door altijd voor de klant klaar te staan en eigenlijk geen “nee” te willen verkopen wanneer ze op korte termijn goederen nodig hebben, hierdoor krijgen we veel waardering van onze klanten en blijven deze ons trouw.
- **Oplossingsgericht:** We zeggen niet direct dat we iets niet kunnen maken, maar we proberen juist in samenspraak met de klant een gepaste oplossing te vinden.
- **Korte lijnen:** Zowel de inkoop, verkoop, calculatie, planning en productie loopt over een aantal korte lijnen (2-4 personen) waardoor we sneller kunnen schakelen t.o.v. grotere hout- en/of bouwmaterialenhandelaren.

- **Voorraadhoudend:** Zonder voorraad kan er ook niet snel verkocht worden. Door de grote verscheidenheid in onze voorraad kunnen we snel inspelen op de vragen van onze klanten. Omdat we vaak niet weten, wat en wanneer verkocht gaat worden, is een goede voorraadpositie van essentieel belang. Veel van de grotere bouwmaterialenhandelaren hebben een beperkte voorraad en hierdoor onderscheiden wij ons van de rest.
- **Toegevoegde waarde:** We kunnen nagenoeg alle houtsoorten- en materialen zelf bewerken dankzij ons uitgebreide machinepark, waardoor we als toeleverancier van grote waarde voor onze klanten. Hierdoor hebben we regionaal- en landelijk een goede concurrentie positie ten opzichte van branchegenoten, dus onze klanten hebben een sterke binding met ons bedrijf.
- **Concurrerende prijzen:** Door een sterke inkoop (goede voorraad), een geavanceerd machinepark en een vlakke organisatie (met weinig overhead), kunnen we de indirecte kosten laag houden, dit zorgt voor een goed resultaat van onze onderneming.

Situatieschets oude en nieuwe situatie

Onderstaand een overzicht van de oude situatie aan de Veldboersweg te Langeveen. Hierin is goed te zien dat het perceel maximaal gebruikt werd. Ook blijkt hieruit dat de accommodatie niet of onvoldoende geschikt was voor een hout-en bouwmaterialen handel wegens het ontbreken van allerhand faciliteiten.



Afbeelding 2. Situatie Veldboersweg te Langeveen.

Op de nieuwe locatie aan de Vasserdijk 67 te Langeveen, zie onderstaande afbeelding, is goed te zien dat we de beschikbare ruimte volledig benutten, dit geldt zowel voor de machinale als mede voor houtopslag. Zoals eerder reeds vermeldt, wordt er op dit moment elders een hal van 2000 m2 gehuurd, omdat we op de huidige locatie niet meer voorraad kunnen houden.



Afbeelding 3. Vooraanzicht Vasserdijk 67.



Afbeelding 4. Afdeling machinale houtbewerking



Afbeelding 5. Houtopslag

U wordt afzonderlijk geïnformeerd over de voorgenomen uitbreiding zoals we deze graag zouden zien op de huidige locatie. De nieuw te realiseren hal zal dan geassembleerd worden met draagarmstellingen om zo de grote verscheidenheid in houtmaten visueel zichtbaar te maken. Het voorgaande levert tijdswinst op bij het verzamelen van de diverse houtsoorten voorafgaande aan de bewerking.

Concurrentie

De activiteiten van onze onderneming zijn niet uniek, er zijn uiteraard meer bedrijven in Nederland en West-Duitsland die gelijksoortige werkzaamheden doen. In het hoofdstuk 'Kernwaarden voor het succes' staat indirect al beschreven waarom wij van deze concurrenten weinig tot geen last hebben. Door een mix van deze kernwaarden lukt het ons al jaren om een vaste en betrouwbare klantenkring te hebben en deze breidt zich nog gestadig uit, ook goede mond-op-mond reclame draagt hier aan bij.

Toekomstperspectief

Hoe zien we de toekomst van ons bedrijf in en wat zijn eventueel onze toekomstplannen?

- Uitbreiding machinepark:** Door de economische groei in de gehele bouwsector en de goede vooruitzichten de komende jaren, is het van belang voor ons om niet stil te blijven staan, doch in deze groeimarkt mee te liften. Steeds meer vraag naar prefab onderdelen in de bouw leidt tot een toenemende vraag naar halffabricaten. Op dit moment zijn we in het bezit van een uitgebreid machinepark. Met name de twee computergestuurde zaagmachines zorgen voor een grote omzetgroei en een groei van de brutomarge. We kunnen nu sneller en met meer mogelijkheden hout bewerken tegen een gunstiger tarief dan dat alles op locatie bewerkt moet worden. Door alles in het voortraject in 3D uit te werken, krijgt de klant een duidelijk overzicht hoe alles er uiteindelijk uit komt te zien. Middels bijgeleverde tekeningen kan op de bouw e.e.a. makkelijk in elkaar gezet worden. Ook de Hout- en Skeletbouw (HSB) beleveren wij al jaren op maat gemaakte artikelen. Op dit moment is er ook veel vraag naar op maat gezaagd plaatmateriaal.



Afbeelding 6. Hundegger houtbewerkingsmachine

Wij kunnen nu zelf platen op maat zagen alleen niet in de grote volumes die we wel zouden kunnen verkopen. Er zijn op dit moment een aantal computergestuurde zaagmachines die deze bewerkingen zouden kunnen uitvoeren. In verband met het reeds benoemde ruimtegebrek blijft dit nog een van onze toekomstplannen. Met de realisatie van de uitbreiding zouden we ook deze machine kunnen plaatsen en zo een nog grotere speler in de markt kunnen worden.

- Omzetprognose:** In de huidige groeiende markt is het niet moeilijk om een stijging van de omzet te halen, doch door structureel ruimtegebrek is dit voor ons niet mogelijk.

We krijgen nog wekelijks aanvragen van nieuwe klanten, of van bestaande klanten die meer werk bij ons willen uitbesteden. Wij verwachten, dat dit in de toekomst ook alleen maar toeneemt, wat de noodzaak van de uitbreiding versterkt.

Afsluiting

Gelet op het voorgaande willen wij u verzoeken medewerking te verlenen aan de uitbreiding van onze onderneming. Omtrent de benodigde procedures laten wij ons graag adviseren. Eveneens hebbe we een externs adviseur in de arm genomen ter begeleiding van het gehele project. Uiteraard zijn te allen tijde bereid het geheel zowel mondeling als schriftelijk nader toe te lichten.

Vertrouwend het geheel juist te hebben weergegeven.

Hoogachtend,

Hans oude Hendriksman.

Bijlage 1 RESULTATENREKENING 2019 - PROGNOSE NA NIEUWBOUW

	Prognose na nieuwbouw 2020	Resultaten rekening 2019
	€	€
Netto omzet	6.850.750	6.225.000
Inkoopwaarde van de omzet	4.785.500	4.390.000
Bruto verkoopresultaat	2.065.250	1.835.000
Loonkosten	-1.059.100	-971.500
Huisvestingskosten	-180.880	-156.725
Verkoopkosten	-191.800	-174.300
Productiekosten	-95.900	-87.150
Autokosten	67.400	62.250
Algemene kosten	-54.750	-49.800
Afschrijvingen	-48.500	-48.500
TOTAAL DER KOSTEN	-1.698.330	-1.550.225
BEDRIJFSRESULTAAT	366.920	284.775
Rentelasten	44.250	32.375
NETTO RESULTAAT	322.670	252.400

