

Woud funderingstechniek en verhuur bestaat al langer dan 80 jaar en Michiel Woud, directeur, is alweer de derde generatie die energiek aan de weg timmert. Hij doet dat op een letterlijk fundamentele manier. Zoals ondertussen alle zakelijke relaties al weten, is Woud een betrouwbaar adres voor funderingsmaterialen, damwanden en tijdelijke bruggen. Daarnaast is Woud gespecialiseerd in de verhuur van stalen rijplaten, draglineschotten en balkijzer. Bovendien legt het bedrijf sinds 1 januari van dit jaar op haar nieuwe en prachtige locatie in Westknollendam de bezoekende klanten in de watten. Het is vooral oom en mededirecteur, Dirk Woud, die het nieuwe pand onder zijn bezielende leiding heeft doen uitgroeien tot een prachtige werkomgeving waar de producten op een efficiënte en comfortabele manier kunnen worden geladen en gelost.

Michiel Woud, directeur, is alweer de derde generatie die energiek aan de weg timmert



Woud funderingstechniek en verhuur:

“Het verdiende geld geven wij onze klanten terug in de vorm van service”

Michiel Woud leidt op een betrokken manier zijn bedrijf waar hij in 2003 als buitenstaander in stapte. “In 1978 verhuisden wij naar Canada. Mijn vader en mijn oom, de tweede generatie, zagen daar zakelijke kansen. Ze huurden Henk van Hees in voor de dagelijkse leiding van Woud en mijn opa hield toezicht. De jongste broer van mijn vader, Dirk Woud, versterkte het bedrijf in '83 als directeur van Woud Verhuur. Door de sprong over de oceaan groeide ik zelf in die periode op in Canada. In Toronto haalde ik mijn mechanical engineering papieren aan de universiteit. Vervolgens belandde ik bij

“We zijn een bijzonder brede dienstverlener. Daarvan profiteren onze klanten en het heeft ons bovendien door de crisis geholpen”

een Canadese cementfabriek, waar ik naar de leidinggevende functie van maintenance manager, onderhoudsdirecteur, groeide. Maar uiteindelijk, na drie overnames, kon ik mijn draai er niet meer vinden. Waarop mijn Canadese vrouw en ik het besluit namen terug te keren met onze twee zonen naar

Nederland om als derde generatie aan het roer van Woud te gaan staan.”

Het was aanvankelijk behoorlijk wennen. “Ik was een jongetje van 10 jaar toen ik vertrok, ik sprak na 25 jaar Canada amper meer Nederlands. En schrijven ging bijna helemaal niet. Bovendien was ik in mijn functie in Canada alleen voor investeringen verantwoordelijk. Maar terug bij Woud beperkte mijn verantwoordelijkheid zich niet alleen tot geld uitgeven, ik moest het ook terugverdienen.” Wat niet meeviel, gaat hij verder, want voor een heibedrijf is in Nederland eigenlijk geen droog brood

meer te verdienen. “In Canada wordt de vraag naar een product of dienst soepel gevolgd door een order. In Nederland wordt elke offerte tot in detail doorgepeuterd om vast te stellen of je écht wel de laagste prijs offreert. Er is weinig gunning, waardoor de prijs voor heiers naar een ongezond niveau is afgezakt. Het is dat wij de kranen al hadden, een goed georganiseerd werf met damwanden en funderingsmateriaal bezitten en dat we mensen in dienst hebben die nog willen, want anders had de heitak het erg moeilijk gehad. En dan heb ik het nog niet over alle overheidszaken waaraan je moet voldoen. Allerlei certificaten, veiligheidseisen en calculaties. Er komt een gigantische papierwinkel bij die de ondernemer verder niets oplevert. Bovendien vertraagt het de uitvoering. Onlangs moesten we in Amsterdam een tijdelijk bruggetje aanbrengen. Feitelijk een uurtje werk voor ons, maar door alles wat erbij kwam zijn we een dag aan het werk geweest. De belangrijkste oorzaak is dat gemeentes en opdrachtgevers zich willen indekken tegen calamiteiten. Maar werken conform dat enorme eisenpakket is voor ondernemers in deze sector nu eigenlijk niet meer op te brengen, ondanks dat veiligheid zeer hoog in ons vandel staat.”

Toch zit tegenover Het Ondernemers Belang een tevreden ondernemer. Dat heeft te maken met de goede ontwikkeling die Woud funderingstechniek en verhuur heeft doorgemaakt. Zo is de verhuur van materialen onder de leiding van Michiel en Dirk Woud ongeveer verdubbeld. “De belangrijkste verandering is de synergie tussen ons heibedrijf en onze verhuurtak. Die twee versterken elkaar. We hadden het verhuurbedrijf nooit kunnen opbouwen als we het heibedrijf niet hadden gehad.” Door de tijd heeft Woud een uniek product-assortiment opgebouwd. “Wij leveren tijdelijke bruggen en stalen schotten. Maar ook hardhouten schotten van 12 meter lang. Dat is een uniek product, want bomen

van die lengte zijn er vrijwel niet meer. Het hout voor schotten van die lengte kun je ook niet meer kopen. Doordat de lange balken van Azobé, een bijzonder harde en duurzame houtsoort, niet meer verkrijgbaar zijn, gingen we over op stalen schotten. Die leveren we tot een lengte van wel 18 meter en we gaan zelfs naar de 24 meter toe. In Heerenveen hebben we zo in enkele uren tijd een vloer van lange, stalen schotten over de gracht gelegd, waardoor een soort plein ontstond. Daar hebben drieduizend mensen op gedanst. Uniek toch?”

Voor een goed fundament en een fijne, vertrouwde dienstverlening

Naast de mooie producten helpt ook de verhuizing naar de schitterende, nieuwe locatie in Westknollendam bij het optimaal bedienen van de klant. “Klanten die materiaal komen brengen of halen kunnen hier heel efficiënt laden en lossen. Waar we in Wormer nog een zachte ondergrond hadden die door de jaren heen zo'n drie meter verzakte, daar hebben we hier een kolossale betonnen vloer.” Daar zit een doordachte visie achter, legt Woud uit. “Ik zeg altijd: het geld hebben we verdiend door de klanten en we geven het nu weer aan hen terug in de vorm van service. Wij zien de chauffeurs die hier komen ook als klant en zo behandelen we ze van het moment van binnenkomst af. Ze kunnen hier op het ruime terrein goed parkeren, ze krijgen koffie en mogen gebruik maken van onze weegbrug. Mochten chauffeurs nog verdere wensen hebben, dan mogen ze het zeggen. Als we klanten ergens in tegemoet kunnen komen, dan zullen we dat nooit nalaten. Dat komt ook in ons openings-tijdenbeleid naar voren. Want we gaan normaliter om zes uur 's ochtends open en om zes uur 's avonds dicht. Maar mocht een chauffeur om zeven uur nog willen lossen, zodat hij hier niet hoeft te overnachten, maar

weer naar huis kan, dan regelen we dat.” Ook regelt Woud desgewenst de transporten, zodat de materialen tijdig bij de klanten bezorgd en eventueel uitgelegd worden. Hierin werkt het bedrijf al langer dan 40 jaar plezierig en vertrouwd samen met transportbedrijf Prins uit Purmerend

Het is die combi die de kracht van Woud funderingstechniek en verhuur is. “We zijn een bijzonder brede dienstverlener. Daarvan profiteren onze klanten en het heeft ons bovendien door de crisis geholpen. Ik krijg dagelijks veel telefoontjes van klanten die met vragen zitten. Die lossen we op. Heeft iemand een ponton nodig, dan kunnen wij die leveren, maar ook kunnen we aanleveren op locatie en desgewenst bouwen. Daarnaast kunnen we klanten die de uitvoering zelf willen doen goede adviezen geven.” Dat brede vakmanschap wordt ook even breed erkend door de markt, want Woud bedient vele aannemers, overheden en andere organisaties. Daarnaast is het bedrijf bij talloze grote projecten betrokken, zoals de Betuwelijn en de Noord Zuid lijn. En bij evenementen, zoals Dance Valley en Mystery Land, is de fundamentele ondersteuning van Woud niet weg te denken. “We leggen rijplaten neer voor zware werkvoertuigen, maken tijdelijke noodbruggen en brengen bouwputten aan. Of het nu voor definitieve bouw is of voor tijdelijke bouw, zoals bij evenementen: wij leggen steeds een goed fundament.”

Woud funderingstechniek en verhuur:
Industrieweg 63
1525 RD Westknollendam
T 075 - 628 58 53
F 075 - 621 91 41
info@woud.nl

