

Sander Tolenaars / Gebr. Tolenaars

Toekomst met Hongaars hout

Van Hollandse slootkanten tot Hongaarse wouden: ondernemer Sander Tolenaars kreeg er ‘zomaar ineens’ een bedrijf bij.

Hij is net terug van een zakelijke reis naar de Balaton-regio in Hongarije, waar hij samen met een compagnon, een exporteur van bloemen, een houtzagerij runt. Sander Tolenaars reist regelmatig naar het Centraal-Europese land en heeft er gelukkig weinig omkijken naar de goed geoliede ploeg van twaalf medewerkers, onder wie een doortastende dame die de dagelijkse leiding heeft. “Zij regelt het.”

Wekker

Een prachtig land, heerlijk eten ook, al is de menukaart volgens Sander niet altijd even gezond en verantwoord, want vlees komt in grote porties op het bord. En dan de Hongaarse taal: die klinkt alsof er continu een wekker afgaat. “Ik ken een paar woordjes, maar goed Hongaars spreken is zo goed als onmogelijk.” Sander kreeg de houtzagerij tijdens de coronapandemie min of meer in de schoot geworpen. Als ondernemer maakt hij deel uit van de derde generatie van de firma Gebr. Tolenaars. Zijn opa en oudoom richtten het Giessense bedrijf in 1959 op als loonbedrijf, gespecialiseerd in agrarisch werk. In de jaren '70 werden de werkzaamheden uitgebreid, met onder meer bermonderhoud en onderhoud van watergangen. Denk aan het uitmaaien van sloten en dijkbewaking. In 2007 kwam er een discipline bij:

het plaatsen van houten beschoeiingen en damwanden. Ruim 65 jaar later is er volgens Sander in wezen weinig veranderd; hij doet groten-deels hetzelfde als zijn voorgangers, al gebeurt dat nu natuurlijk met modernere middelen.

Robinia

“In coronatijd was het lastig om aan grondstoffen te komen”, vertelt Sander over het project in Hongarije. “In die periode struinde ik wat rond op internet en stuitte ik op een houtzagerij, die in het westen van Hongarije te koop stond. De eigenaar was een Nederlander, dat maakte het contact, en daarmee ook het aankoop-proces, een stuk makkelijker.” De deal werd gesloten, niet in het minst vanwege de uitstekende kwaliteit van het hout. “Op tropisch hardhout na is Robinia de hardste houtsoort die je kunt krijgen.” En zo startte Gebr. Tolenaars min of meer zomaar een tweede bedrijf.

De onderneming werkt in Nederland onder meer voor drie waterschappen; het Land van Heusden en Altena ligt precies op het snijvlak van de waterschappen Rivierland, Aa en Maas en Brabantse Delta. Voor deze organisaties verzorgen Sander en zijn collega's het totaal-onderhoud van de watergangen. Dat de benodigde houtleveringen een paar jaar geleden regelmatig stagneerden, was Sander een doorn in het oog. “Of de vrachtwagen kwam niet opdagen, of de maatvoering klopte niet, of we kregen maar de helft van wat we besteld hadden.” Dat was de belangrijkste reden om de houtvoorziening in eigen hand te nemen.

Alles van hout

Het hout uit Hongarije was in eerste instantie bedoeld als basis van de beschoeiingsschotten, maar inmiddels levert Gebr. Tolenaars ook veel aan marktpartijen, die de inrichting van buitenruimtes, zoals

speeltoestellen en houten meubilair, verzorgen. Ook zij kregen te maken met soms onbetrouwbare toeleveranciers, waardoor beloofde houtleveranties lang niet altijd kwamen. De 37-jarige ondernemer van Gebr. Tolenaars had zelf aanvankelijk geen idee hoe gigantisch groot de nieuw aangeboorde houtmarkt was. “In speeltuinen is tegenwoordig alles van hout”, vertelt hij. “Het is echt booming. Niet alleen op kleine speelpleintjes, maar ook bij grote recreatieparken, in openbare ruimtes en op schoolpleinen, overal wordt hout toegepast. En het gaat ook veel verder dan speeltoestellen. Denk aan lantaarnpalen, afvalbakken, zandbakken, picknicktafels, noem maar op. Waarom hout? Omdat het duurzaam en groen is. Robinia is een zogenoemde teruggroeiende boom; het hout ervan is afkomstig van snoeiwerk, niet van kappen.”

Gesorteerd

Intussen rijdt Sander met zijn heftruck een toeleverende vrachtwagen in en uit. In Hongarije loopt zijn bedrijf op rolletjes, zeker sinds hij en zijn compagnon meer structuur in de zaak brachten. “In het begin kregen we palen binnen in allerlei formaten, dat hebben we gestroomlijnd. Nu komen ze netjes op dikke gesorteerd binnen.” Wat begon als bijzaak is met de houten palen voor de speeltoestellen- en recreatiebranche uitgegroeid tot volwaardig tweede bedrijf. Hoe de onderneming in Hongarije en het moederbedrijf Gebr. Tolenaars zich samen verder ontwikkelen, zal de tijd leren. “We zijn en blijven specialisten in de buitenruimte”, zegt Sander. “Mijn opa begon ermee, mijn vader bouwde het uit en ik ga er als derde generatie mee verder. Waar die import van hout ons precies brengt? Geen idee. Maar een hobby is het allang niet meer, zoveel is zeker.” ●



Tekst: André van der Vlerk • Fotografie: Michiel Nijstad

‘Licht mijn verzekeringen eens goed door’

Doublures, polissen die stilzwijgend doorliepen, een vierde tussenpersoon in korte tijd: voor Sander Tolenaars waren het onlangs redenen om over te stappen naar Van der Nat. “De maat was vol. Ik vroeg Joost-Jan: licht mijn verzekeringen eens goed door. Dat resulteerde ook nog eens in een aanzienlijk premieverschil. In positieve zin dus.” Sander hecht waarde aan een kleiner advieskantoor, met direct persoonlijk contact en een vast aanspreekpunt. “Als je Van der Nat belt, krijg je meteen Joost-Jan of Joyce aan de lijn. Wel zo fijn, want ik wil geen nummer zijn, maar iemand die ze goed kennen.”