

Bouwpunt De Witte: 5 generaties uitzonderlijke producten op een toplocatie

🕒 LEESTIJD: 4 min.

Als kersvers zaakvoerder kreeg Anthony Vandaele meteen een pittige periode voorgeschoteld. Maar met de ondersteuning van zijn familie en team, met mama An, papa Michel en schoonbroer Laurent, blijft Bouwpunt De Witte onverstoord zijn eigen koers varen.

DANKJEWEL OPA!

Anthony Vandaele is zijn grootvader erg dankbaar dat die 30 jaar geleden het hele familiebedrijf verhuisde naar een uitzonderlijke locatie aan de E40 Wetteren. “Tegenwoordig vind je zo’n plek niet meer.”

AV: “Dankzij die verhuizing krijgen wij veel klanten die hun bezoek niet gepland hadden, maar van Brussel naar een werf in Gent rijden en even stoppen voor extra materiaal.”

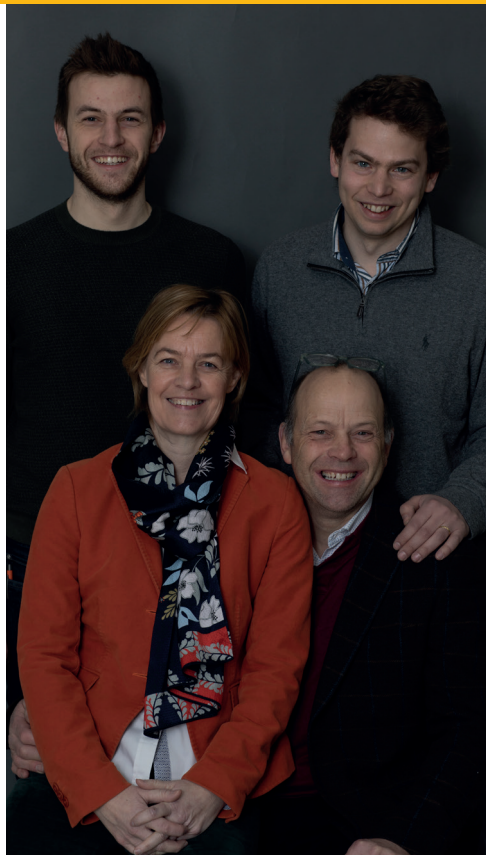
Laurent Huyghebaert: “En daar komt nog bij dat we een atypische handelaar zijn in de bouwwereld. We kijken continu uit naar exclusieve opportuniteiten.”

AV: “Klopt, wij zijn echt productgericht. Zo startten we 2 jaar geleden met metalen profielplaten voor daken. Dat is geen standaard product binnen de bouwmaterialen en het is nu één van onze bestsellers. Of we kopen loten op en verkopen die verder, zoals recent alle gevelstenen van een fabriek. Eigenlijk zijn dat er een pak meer dan we kunnen stockeren, dus nu moeten we focussen op gevelsteenverkoop (lacht).”

UNIEKE MATERIALEN EN EEN WEIDSE VISIE

Die productgerichte focus heeft een effect op het klantenbestand van Bouwpunt De Witte, dat voornamelijk uit aannemers en particulieren bestaat.

AV: “Door ons niet te richten op verkopen rond de kerktoeren, gaan we de strijd met onze nabijgelegen concurrenten niet aan. Klanten komen naar ons voor specifieke producten die wij goed kennen, vooral voor dak, gevel en hout.”



“Wij verkopen recuperatiematerialen en unieke producten uit binnen- en buitenland, zoals Bourgondische tegelpannen of oude Boomse dakpannen. Die vind je enkel bij ons.”

“Ik volg echt mijn passie. Dat maakt het ook leuk en boeiend om te verkopen. Als je prachtige ma-

terialen verkoopt die je nergens anders vindt, dan wil de klant niet over de prijs discussiëren, maar wél over het product praten. En dat is toch een andere manier van werken.”

DE EIGENHEID VAN BOUWPUNT DE WITTE IS EÉN VAN HUN GROTE STERKTES. DIE HOEVEN ZE NIET TE VERLIEZEN BINNEN DE BOUWPUNT-GROEP.

AV: “Het heeft eigenlijk alleen maar voordelen om aangesloten te zijn bij Bouwpunt. Door de gezamenlijke marketing, het herkenbare logo en de collectieve sterkte tegenover leveranciers, krijgen wij de kans om te groeien. Wij kunnen van onze kerktoeren uitvliegen, mede dankzij die ondersteuning.”

“Iedereen kan zichzelf blijven en zijn eigen richting bepalen. Tegelijkertijd staan we sterker in onze schoenen als deel van een herkenbare groep.”

“De weg naar duurzaamheid moet een evolutie zijn, geen revolutie. Daarnaast willen we mee blijven investeren in de verdere uitbouw van Bouwpunt en de ontwikkeling van ons menselijke kapitaal.”

DE AMBITIES VAN DE NIEUWE ZAAKVOERDER

AV: “Dit jaar zijn we alles aan het vernieuwen, een nieuwe toonzaal aan het bouwen, het dak aan het renoveren. Dankzij deze investeringen zijn we helemaal klaar voor de toekomst.”

LV: “Daarnaast willen we ook de verkoop nog zoveel mogelijk automatiseren via de webshop. Dat is voorlopig nog toekomstmuziek, maar het komt stilaan dichterbij.”

Enig idee welke weg jullie hadden gevolgd als die niet naar het familiebedrijf had geleid?

LV: “Ik had waarschijnlijk als IT’er bij KBC gewerkt, mijn vorige werkgever. Als opgeleid informaticus was dat zeker ok, maar ik houd meer van de mentaliteit van een familiebedrijf. Ik ben blij dat er hier mogelijkheden voor mij lagen.”

AV: “Ik stond vermoedelijk in de horeca. Dat heb ik gestudeerd en het is ook zeker één van mijn passies. Of als aannemer misschien? Ik ben graag met mijn handen bezig. Op dit moment gaat het meeste van mijn vrije tijd dan ook naar mijn eigen verbouwingen.”

Welke momenten bij De Witte zal je nooit vergeten?

AV: “De voorbije 1,5 jaar! Ik had nog maar nét de zaak overgenomen of corona was daar. Dat was even schrikken, ik was bang dat ik meteen in mijn eerste jaar de boeken kon sluiten.. Maar integendeel, we draaiden ons beste jaar ooit middenin deze zotte en onzekere omstandigheden.”

LV: “Gelukkig zijn we gezegend met onze mensen. Onze equipe heeft jarenlange ervaring en staat 100% achter het bedrijf.”

BOUWPUNT DE WITTE IN HET KORT

- In 1908 opgericht op een strategische plek aan de Schelde, waar de kolen en bouwmaterialen werden aangevoerd per boot en gelost met de kruiwagen.
- 30 jaar geleden verhuisd naar een fantastische locatie aan de E40, met ideale zichtbaarheid en bereikbaarheid.
- Uitgegroeid tot een productgerichte bouwmarkt en doe-het-zelfzaak met 20 medewerkers.
- Met Anthony Vandaele staat sinds 1,5 jaar de 5de generatie aan het roer, naast schoonbroer Laurent, mama An en papa Michel.