

DE GRONDLEGGER



Arie en Lida Blok bij bronzen beeld

Arie is opgegroeid in Beverwijk en Lida in de Beemster. Hij ging na zijn schooltijd als timmerman in de bouw werken en zij als administratief medewerker bij een groothandel in kaas. Arie streek uiteindelijk neer bij Van der Veen's Houthandel in Beverwijk. De vader van Pieter van der Veen, nu eigenaar/directeur van de zaak, zocht toentertijd iemand om 'alle voorkomende' werkzaamheden te verrichten. "Het was een goede leerschool. Ik heb er precies honderd maanden gewerkt", vertelt Arie nu. "Na de verkerings- en verlovingstijd kochten we een huis in Beverwijk en zijn we in 1969 getrouwd", zegt het echtpaar Blok.

In 1971 solliciteerde Arie naar een nieuwe baan. Het werd houthandel Simonsz Weeteling in Zaandam waar hij verkoopleider werd. In 1981 werd Simonsz Weeteling overgenomen. "De plannen die we hadden om een eigen houthandel te beginnen, werden toen toch wel serieus, die kwamen plotseling in een stroomversnelling", zegt Arie. "Ik moest mijn baan opzeggen maar dat werd niet geaccepteerd. Uiteindelijk heb ik via de kantonrechter mijn ontslag gekregen. Dit was noodzakelijk, want een paar dagen daarna moest ik mijn eerste order uitleveren."

De start van Blok

In augustus 1981 begonnen ze hun eigen houthandel aan Biesland in Beverwijk. Op 250 vierkante meter, met een inpandig kantoor. "Dat was in die tijd al heel wat", zegt hij. "Ik deed de houthandel, mijn vrouw de administratie. De zaak liep direct goed. Zowel aan de inkoop- als de verkoopkant had ik mijn sporen verdiend, dus ik had voldoende ingangen en kanalen. Bovendien had ik een aantal belangrijke relaties overgehouden aan mijn tijd bij Simonsz. Dit bleek een goede basis. In het begin is er nog een gunfactor, maar daarna moet je het waar blijven maken. We deden alles zelf. Zo werd alles nog op papier handmatig uitgerekend." Elk jaar groeide het bedrijf en moesten ze ruimte bij huren. Op een gegeven moment was dat opgelopen tot 1.200 vierkante meter. Ook kwam er een vrachtwagen met chauffeur Henk. "We konden het niet meer alleen", aldus Arie en Lida.

Sprong in een nieuwe wereld

Luisteren naar en inspelen op de wensen van klanten. Daar ligt van oudsher een belangrijke kracht van Blok. In de eerste jaren waren de klanten hoofdzakelijk aannemers en werd alleen hout verkocht. Arie Blok merkte echter dat zijn klanten hem steeds meer in de richting van de interieurwereld duwden. Niet tegen zijn zin overigens: "Ik heb altijd open gestaan voor nieuwe dingen", zegt hij. "Dus besloot ik in het gat te springen en mezelf in deze voor mij nieuwe wereld te verdiepen. Gaandeweg merkte ik dat de vraag naar gefineerde en gemelamineerde platen en MDF bleef toenemen en onze voorraad steeds groter en breder werd."

'Ik heb altijd opengestaan voor nieuwe dingen'

Mister MDF

MDF werd een van de specialisaties van Houthandel Blok. Er ontstond een gedenkwaardig partnerschap tussen Arie Blok en Gerard Vernhout, die eind jaren tachtig als sales manager werkte bij importeur Medite. "Ik weet nog dat ik rond die tijd zelf het eerste pakket MDF met een bestelwagentje bij Houthandel Blok binnenreed", vertelt 'Mister MDF', zoals hij door Arie en Lida Blok wordt genoemd. "Dat was mijn eerste ontmoeting met Arie. Sindsdien zijn we altijd zakenpartners en vrienden gebleven. Eens in de twee jaar reisden we naar Ierland voor een bezoek aan de fabrieken van Medite. Dat was een zeer interessante en mooie tijd", vertelt hij.

De enorme voorraad MDF is altijd een grote troef geweest van Houthandel Blok. "Arie beschikte over het volledige gamma", zegt Gerard, "in alle maten en kwaliteiten. Hierdoor had Blok voor ons ook een enorme potentie. Zij hoefden nooit 'nee' te verkopen aan interieurbouwers. Indien een relatie van Medite vroeg om specifieke maten MDF kon ik hem of haar altijd meteen doorverwijzen naar Arie. Op die manier bouwden we een fraaie relatie op. Daarnaast heeft Blok altijd een goed prijsniveau aangehouden."

Steeds meer aannemers en interieurbouwers wisten de weg naar Blok te vinden. De groeimogelijkheden werden bepaald door de klanten. "Als ze om iets vroegen wat we niet hadden, kochten we het in. Soms hadden we handel waar maar één klant voor was, maar die er wel steeds voor terugkwam. Ons hout werd gebruikt in hotels en kantoren. Ook fineer bleek lucratief en werd een belangrijk product in de zaak. We moesten uitbreiden naar 5.000 vierkante meter", zegt Arie.

'De groeimogelijkheden werden bepaald door onze klanten'

Houthandel Blok: 25 jaar samen

"Kijk, dat is nog eens een fraai aandenken, hè." Arie Blok wijst met gepaste trots op een bronzen beeld in hun tuin, dat zij vijftien jaar geleden kregen tijdens hun afscheid als directie en eigenaar van Houthandel Blok. "Een mooi afscheid dat op geen enkele manier zwaar viel. Ik had op mijn veertigste samen met mijn vrouw Houthandel Blok opgericht en na 25 jaar vonden we het allebei wel mooi geweest. Dat hadden we vooraf ook gepland", zegt Arie. Het echtpaar had zich namelijk voorgenomen om met de zaak te stoppen zodra ze de pensioengerechtigde leeftijd zouden bereiken. Toen dat moment naderde, vroegen ze aan hun zoons Jan en Jeroen wat zij wilden. De zaak overnemen, of niet. Het antwoord was: overnemen.

Terugkijkend op hun werkzame leven staat een ding vast: je kunt dit alleen doen, als je het samen doet, menen Arie en Lida Blok. "We zijn erg blij dat de partner van Jan ook in de zaak werkt; wij hebben Annelies destijds aangenomen."

Trots

Arie en Lida Blok zijn weliswaar vijftien jaar geleden uit het bedrijf gestapt, ze volgen de ontwikkelingen binnen Blok Plaatmateriaal nog altijd op de voet. Arie: "Het is gewoon heel interessant om bij te blijven en te zien hoe Jan de zaken aanpakt. Hij weet precies wat hij wil. We zijn allebei bijzonder trots op de manier waarop hij de onderneming leidt." Het echtpaar is trots op Jan en op Blok Plaatmateriaal. "Het is een rijdende trein die niet te stoppen is."