

Bevestiging van kwaliteit

04-09-2020 08:00





Wouter Schouten – Eigenaar Damitech Kesteren

We zijn samen hard gegroeid

“Dat kan anders, dacht ik toen ik klant was bij Damitech. Met mijn jarenlange ervaring als installateur zag ik veel potentie in het bedrijf. Toen ik het overnam, vond ik dat ik meer de breedte op moest zoeken: meer dan alleen producten voor de installatie- techniek. In 2016 sloeg Damitech de handen ineen met Hoender- daal, daarbij lanceerden we het Proftec concept in onze winkel. Dat is een strakke winkelpresentatie voor bevestigingsmaterialen. Vrij snel daarna hebben we ook Dynaplug opgenomen, een zeer uitgebreid assortiment kwaliteitsschroeven.

Niet alleen winkelpresentatie is belangrijk, maar ook onze jongens. Het zijn stuk voor stuk specialisten uit de praktijk met enorme productkennis. We openen om 6.00 uur en sluiten om 18.00 uur: we zijn als het ware het magazijn voor onze klant. Daarbij bieden we veel service. Gaat een machine kapot? Dan krijg je een leentoeleel mee. Houd je materiaal over na een klus? Dan kom je het gewoon weer terugbrengen.

Ik zeg wel eens dat we adviseren in plaats van verkopen en dat merken klanten ook. Of niet. Want toen we omschakelden van merk bevestigingsmaterialen had dat geen invloed op onze klanten. Zij vertrouwen ons, omdat wij ook uit de praktijk komen. Wij zijn geen bedrijf dat naar cijfertjes kijkt: wij denken mee met onze klanten. Dat is een groot verschil.

Die praktische en no-nonsense houding vinden we ook terug in onze samenwerking met Hoenderdaal: ze passen bij onze cultuur en zijn makkelijk benaderbaar. Bovendien zijn hun producten fantastisch: de kwaliteit is uitstekend en de doosjes smoelel goed. Daarnaast gaan de leveringen goed en het feit dat ze dichtbij zitten, is nog wel eens handig.

Als we het dan toch over cijfers hebben: dat we tevreden zijn over de samenwerking zie je ook terug in de omzetcijfers. We zijn samen hard gegroeid. Best bijzonder, want een schroef is – om in marketingtermen te blijven – geen sexy product. Toch weten zij het leuk te brengen. Ik zie voor Hoenderdaal nog kansen liggen bij hun range bouten en moeren. Die mag wat mij betreft best groter. Anderzijds blijven zij zich ontwikkelen en innoveren, bijvoorbeeld met hun zwarte schroeven. Twee keer per jaar overleggen en kijken we naar het assortiment en de ondersteuning. Er gaan geen producten uit, integendeel: we breiden alleen maar uit. We overwegen nu om de kastenwandpresentatie van Grab&Fix neer te zetten, met een weegschaal voor de losse verkoop.”



René Wulterkens - Product Manager DESTIL Prolians

Eindgebruikers vragen erom

“Inmiddels ben ik een jaar verantwoordelijk als productmanager bij DESTIL Prolians voor onder andere de bevestigingsmiddelen. Op mijn eerste werkdag schoof ik aan bij een afspraak met Hoenderdaal, ze werden toen ProPlan partner. Dat houdt in dat we nog intensiever samenwerken, door bijvoorbeeld verschillende acties in te zetten, adverteren in ons eigen vakblad TOOLZ, maar ook een podium geven op de Destil Bouwbeurs waar ze onze klanten kunnen adviseren. Het aandeel Hoenderdaal was toen al aan het stijgen, zeker met Dynaplug. Inmiddels zijn we daarmee uitgegroeid tot grootste dealer van Nederland.

Van lieverlee is onze relatie verder uitgebouwd, waarbij we een goede klik hebben. Hoenderdaal werkt met korte lijnen en reageert snel. Dat werkt prettig. Hiervoor werkte ik in de dhz en vergeleken met de groothandel wordt daar sneller gereageerd. Gelukkig werkt Hoenderdaal wel op die manier, het is een no-nonsense organisatie. We werken intensief samen bij promoties, schappenplannen en op aanvraag gaan onze mensen samen met hun specialisten naar een klant.

Kijkend naar hun assortiment, dan timmeren ze vooral met Dynaplug aan de weg. Daarnaast hebben we hun Proftec assortiment in al onze vestigingen. Hoewel het lastig is om in te breken in een bestaande markt, lukt het ze steeds beter. De eindgebruikers vragen er ook om. Dat doen ze knap door hun eigen draai aan de verpakkingen te geven; met een venster en een duidelijke opdruk wat erin zit én door veel promotie te maken.

Kansen zie ik nog bij de besteleenheden die nu gehanteerd worden, dat zijn nu omdoen. Dat zou je breder moeten zien, ook omdat online verkopen een grote vlucht nemen. Door per omdoen te verkopen verklein je je kansen, je zou ook kleinere eenheden aan moeten bieden. Misschien is dat een mindswitch bij professionele leveranciers, maar daar mag je dan ook best iets voor vragen. Ik vind dat Hoenderdaal goed inhaakt op trends, bijvoorbeeld met hun aanbod van zwart bevestigingsmateriaal. Dat verwacht ik ook van leveranciers... proactief denken en handelen."



Henk de Wilde - Directeur bouwmaterialen Witzand Bouwmaterialen

Een leverancier die ons ontzorgt

"Witzand Bouwmaterialen is een betrouwbare partner in hout- en bouwmaterialen en hét adres voor bouwend Oost- en Midden-Nederland. Ons familiebedrijf heeft een sterke groei doorgemaakt, ook door de overname van twee bedrijven. Deze bedrijven waren aangesloten bij Veris, zij boden scherpe inkoop- tarieven en een hoge servicegraad. Toen we Veris in 2011 verlieten zijn we op zoek gegaan naar alternatieven die ons, net als Veris, ontzorgen. Eén van deze leveranciers is Hoenderdaal.

Als totaalleverancier wil je alles kunnen leveren, maar uiteindelijk willen we daar ook weer niet te ver in gaan. Het moet wel iets toevoegen voor de klant. Daarom voeren we bij de product- groep schroeven een breed en ondiep assortiment. Voor iedere schroef zijn er diverse toepassingen en daarom moeten we hierin samen

slimme keuzes maken.

Ooit hadden we het idee om schroeven per stuk te gaan verkopen. Al snel bleek dit te specialistisch en verder te gaan dan alleen het leveren van service. Toch merkten we dat zzp'ers moeite hadden om in één keer 200 stuks te kopen. Met de toevoeging van kleinverpakkingen in ons assortiment voorzien we alsnog in deze klantbehoefte.

Het brede assortiment van Hoenderdaal met Dynaplug als kwaliteitsmerk biedt ons voordeel. Dynaplug heeft inmiddels een sterke positie verworven en is bekend bij de vakman. Dit zien we ook terug in onze omzet. Hoewel Dynaplug goed bekend staat, is het niet voor ieder probleem dé oplossing. Als aanvulling hierop kan Hoenderdaal nieuwe producten ontwikkelen met nog meer focus op de klantbehoeften, het milieutechnische aspect en de verpakkingwijze.

Soms is het lastig om als generalist de kwaliteit van een schroef uit te leggen, vooral als het om grotere projecten gaat. Dan trekken we in een driehoeksverband op en brengen we partijen bij elkaar. Dat geeft vertrouwen, waardoor we ons uniek kunnen positioneren en meer toegevoegde waarde leveren. Dat is belangrijk, omdat je ziet dat de rol van de handel anders steeds meer een doorgeefluik wordt.

Jaarlijks vindt er een evaluatie plaats met Hoenderdaal, waarbij de omzet, de omloopcijfers en het aantal toe te kennen meters worden besproken. Witzand is tevreden over de samenwerking. Het zijn korte lijnen, het is een A-product en de leverbetrouwbaarheid is goed. Het zou nog mooier zijn als we voor verschillende markten verschillende producten hebben. De komende jaren zal het bedenken van een passende oplossing voor deze uitdaging onze gezamenlijke doelstelling zijn. Wij zijn ervan overtuigd dat we dit samen gaan bewerkstelligen."

Redactie