

Onderscheiden met eigen specialisme

14-12-2020 14:23



Volgens eigenaar Ilco van de Goor is het essentieel om als ondernemer je eigen pad te bewandelen. “We beheersen in de basis allemaal hetzelfde kunstje dus het is geen vanzelfsprekendheid dat een klant jouw zaak binnenstapt. Daarvoor moet je zelf zorgen door iets te bieden wat anderen niet bieden. Zorgen dat je dingen doet waar lokaal behoefte aan is en waarmee je een naam opbouwt als specialist.”

Keuze genoeg

Zeker gezien de locatie van Probin Edese IJzerwaren is die naam belangrijk. Met onder andere een Dozon, Bouwmaat, Isero en Toolstation op steenworp afstand en Gamma, Praxis en Karwei aan de overkant van de straat, is er voor de klanten keuze genoeg. Maar ook in een bredere straal is er volop concurrentie. “In Ede zit echt alles. Daarom is specialiseren en focussen op een uitgebalanceerd assortiment ook zo belangrijk.” Behalve de eigen cilinderproductie heeft Probin Edese IJzerwaren ook naam gemaakt met klimmateriaal, gereedschappen en hang- en sluitwerk. Zo staan cilinders van Winkhaus al enkele jaren in de omzet top-3 van Probin Edese IJzerwaren.

Bankencrisis

Het merendeel van de klanten die de zaak aan de Lorentz-sstraat dagelijks bezoeken, is actief in de bouw. De ondernemer verhuisde tien jaar geleden naar deze plek op het bedrijventerrein. De voorgaande dertig jaar zat

Probin Edese IJzerwaren aan een doorgaande weg richting het centrum. Om de destijds gewenste groei mogelijk te maken, werd de huidige huisvesting betrokken. “Die verhuizing was tijdens de bankencrisis, maar door de broekriem wat aan te halen en in te zetten op de lange termijn, zijn we daar goed doorheen gekomen”, zegt Van de Goor. Zorgt de opening van een grotere zaak op een nieuwe locatie normaal gesproken voor een boost, deze verhuizing ging gepaard zonder terugloop. Gezien de toenmalige marktomstandigheden een mooi resultaat voor het familiebedrijf, aldus de ondernemer.

Covid-19

Ook in de onzekere periode waarin de bouwsector zich momenteel bevindt, gaan de zaken goed in Ede. Een half jaar geleden – na de eerste uitbraak van het COVID-19 virus – waren de verwachtingen voor de bouw erg slecht. Na stikstof en PFAS zou het virus een volgende klap zijn. Maar tot op heden merkt de sector er nog weinig van. Sterker nog, zo meent de ondernemer, sommige klanten kunnen het werk niet aan. “Een grote klant zei laatst dat hij ook in 2021 de portefeuille goed gevuld heeft. Ik dacht dat hij tot aan de bouwvak bedoelde, maar hij zit tot eind van het jaar gewoon helemaal vol. Het lijkt erop dat stikstof op PFAS even naar de achtergrond zijn verdrongen.”

“In Ede zit echt alles. Daarom is specialiseren en focussen op een uitgebalanceerd assortiment ook zo belangrijk.”

Projecten vergroten werkgebied

Vooraf die grote bouwbedrijven zorgen er als klant voor dat het werkgebied van Probin Edese IJzerwaren soms ver buiten de regiogrenzen gaat. Het gros van de klanten komt uit het gebied dat wordt begrensd door Voorthuizen in het noorden en de Betuwe in het zuiden, Veenendaal in het westen en Arnhem in het oosten. Maar de laatste tijd zijn bouwplaatsen in Utrecht, Vleuten, Almere en zelfs het Achterhoekse Doetinchem steeds vaker werkterrein van de medewerkers uit Ede. Het toont volgens Van de Goor dat de klantentrouw groot is. Voor het overgrote deel van de klanten geldt overigens dat ze al vele tientallen jaren klant zijn. Het past bij het familiebedrijf, dat zelf ook grote waarde hecht aan langdurige relaties. “Met klanten, met leveranciers en niet in de laatste plaats met onze medewerkers. Een groot deel daarvan werkt al meer dan twintig jaar bij ons.”

Platte organisatie

Anno 2020 werken naast Ilco en zijn echtgenote ook hun dochter en zoon in het bedrijf. Probin Edese IJzerwaren telt in totaal vijftien medewerkers, inclusief de familie. Een platte organisatie is mede oorzaak van het succes, daarvan is de familie overtuigd. Zo staat Ilco iedere ochtend in het magazijn samen met collega's orders te picken. “Het bepaalt de sfeer in de shop en die straalt uit op de klanten.” Die nauwe onderlinge samenwerking maakt het af en toe wel lastig om nieuwe medewerkers te vinden. “Ze moeten wel in het team passen, dat is heel belangrijk. Misschien nog wel belangrijker dan het hebben van kennis. Die kunnen we aanleren.”

Dat laatste is iets waarop de Edese ondernemer vol inzet. “Onze medewerkers moeten weten waarover ze praten en vragen van klanten kunnen beantwoorden. Wij worden gewaardeerd om de inhoudelijke kennis van ons team. Daar besteden wij veel aandacht aan, vaak samen met leveranciers. Het maakt ons ook weer onderscheidend ten opzichte van anderen.”

Samenwerking

Probin Edese IJzerwaren gelooft heilig in het credo dat de klant 'alles moet kunnen krijgen wat hij wil hebben en dat je als ondernemer alles moet doen om die behoefte te vervullen. Daarvoor kan de ondernemer terugvallen op het brede assortiment van Transferro. "Dankzij de goede en open contacten met collega-Probin-ondernemers kunnen we - door nauw samen te werken - nog meer voor onze klanten betekenen. Ook die slagkracht is een grote meerwaarde van de formule voor ons."

Probin

Nadat Ilco en Wilma van de Goor de ijzerwarenspeciaalzaak van de ouders van Wilma hadden overgenomen, sloten ze zich al snel aan bij Probin. Een jaar nadat Transferro deze formule introduceerde, voegde de Edese IJzerwaren BV de naam Probin toe. De ondernemers werkten al samen met Transferro en konden zich vinden in de strategie van de formule: volledige focus op business-to-business.

Behalve inkoopvoordeel en marketing zoekt en vindt Van de Goor meerwaarde in de samenwerking. "We hebben een prima en uitgebalanceerde mix van merken en producten in de shop, maar samen met de Probin-collega's hebben we een nog veel groter aanbod door gebruik te maken van elkaars specialiteiten. Op het gebied van hang- en sluitwerk bijvoorbeeld, waar wij nu een veel breder assortiment hebben. Dat is gerealiseerd door samen en met elkaar te ondernemen."

Ook door zich binnen Probin actief op te stellen haalt de ondernemer meer uit de samenwerking met Transferro. Zo is hij betrokken bij de foldersamenstelling, maar heeft hij ook nieuwe merken bij Transferro binnen gebracht, waaronder Snickers en Repair Care. Die wederzijdse samenwerking is belangrijk volgens Van de Goor omdat het iedereen binnen Probin scherp en alert houdt.

[Probin Edese IJzerwaren, Ede, 0318.619.150, info@probinede.nl, www.probinede.nl / Probin, Zwolle, 038.206.80.33, info@probin.com, www.probin.com](mailto:info@probinede.nl)

Redactie