

Een “ouderwetse” marktbenadering

De Dakelarij is een dakgroothandel uit Zaandam die in de regio Noord- en Zuid-Holland steeds meer voet aan de grond krijgt. Dit bereikt men volgens de directie niet zozeer door vooruitstrevendheid, maar eerder door een ‘ouderwetse’ marktbenadering. Onlangs introduceerde het bedrijf een eigen dakrol: Ûniq-Gum. Roofs sprak met directeur Evert Wiegeraad over de ontwikkeling van de dakgroothandel.

De Zaanse dakgroothandel is een dochterbedrijf van de totaalgroothandel voor de installateur Koekkoek bv. Dit bedrijf heeft in totaal 13 vestigingen in Noord- en Zuid-Holland, het Gooi en Flevoland. De dakbedekkingpoot van het bedrijf heeft zich al jaren sterk ontwikkeld. Dit uitte zich in 1992 al met de overname van de destijds gerenommeerde groothandel Hilarius bv.

In navolging van het aparte productie- en verkoopbedrijf voor zinkverwerkers de Zinkelarij, dat na verloop van tijd ontstond uit de activiteiten van Koekkoek, werd in september 2007 de Dakelarij in het leven geroepen. Doelstelling van dit nieuwe bedrijf was op regionaal niveau een flexibele, adviserende dakgroothandel op poten te zetten, dat niet alleen de materialen (tot op het dak) zou leveren, maar ook de klant bij zou staan met technische ondersteuning en advies.

Evert Wiegeraad had bij KonHamDak, Hilarius en Koekkoek ervaring opgedaan met het platte dak. Hij is een periode uit de dakenbranche gegaan om een camping in Wallonië te runnen, maar keerde terug vanwege heimwee van zijn gezin. Op dat moment werd hij door de directie van Koekkoek benaderd om de leiding van de nieuwe dakgroothandel op zich te nemen. “Ik moest wel weer omschakelen en me bij wijze van spreken een periode laten vollo-



Evert Wiegeraad (links) en Stephan Prevenier

pen met dakbedekking, maar in september 2007 ging de Dakelarij van start. Ik had natuurlijk uit mijn periode bij Koekkoek goede relaties overgehouden en deze hebben me de eerste periode goed gesteund. Inmiddels hebben we een activiteitengebied dat zich uitstrekt door heel Noord- en Zuid-Holland, tot ruwweg aan de regio Utrecht. Door de verbinding met een grote partij als Koekkoek en een gespecialiseerde partij als de Zinkelarij heeft het bedrijf de beschikking over uitgebreide logistieke mogelijkheden en voorraadruimte.”

Assortiment

Het bedrijf biedt een uitgebreid assortiment aan materialen en gereedschappen voor dakdekkers van het platte dak en loodgieters en installateurs. Men stelt zich ten doel uitsluitend kwalitatief hoogwaardige materialen te leveren. “Vanwege de economische situatie zal in de markt de verleiding weer groot zijn om te gaan stunten met de prijzen. Wij gaan daar niet aan mee doen

omdat je dan in een negatieve spiraal terecht komt. Als de prijzen op niveau blijven is dat voor iedereen goed, inclusief de opdrachtgever. Hij krijgt immers een kwalitatief goed dak dat op een vakkundige wijze is aangelegd. Op termijn is hij hiermee altijd voordeliger uit dan wanneer hij alleen let op de cijfers die bij de aanbesteding onder de streep staan. Laten we nu met elkaar de boel gezond houden!”

Het bedrijf voert uitsluitend A-merken van voornamelijk Nederlandse fabrikanten. Naast de dakrollen van Troelstra & de Vries en Atab is onlangs het assortiment uitgebreid met de eigen dakrol op het private label Ûniq-Gum en de onderlaag Ûniq-Base. Dit is een APP dakbaan die in de meest uiteenlopende toepassingen te gebruiken is. Bij de ontwikkeling is met name gelet op een eenvoudige verwerking, een hoge ponsweerstand en een hoge UV-bestendigheid. “De dakrol is getest door ervaren dakdekkers die de dakrol roemen om het feit dat ze er niet aan hoefden te wennen en er direct mee aan de slag konden,” aldus Wiegeraad.

Begeleiding

Wiegeraad: "Het is een klein bedrijf waarvan de organisatie onlangs is uitgebreid met een buitendienstmedewerker (Roland Taams), omdat onze groei ten koste dreigde te gaan van de kwaliteit van werken. In totaal werken we nu met slechts één buiten- en twee binnendienstmedewerkers. Daardoor hanteren we korte communicatielijnen en kunnen we flexibel reageren".

"De kwaliteit van werken moet voorop blijven staan," zet Wiegeraad uiteen. "Juist in deze teruglopende economie is relatiebeheer van het grootste belang, en relaties behoud je alleen als je de klant respectvol en deskundig bij zijn werk helpt. Onze begeleiding kan heel ver gaan. Het lijkt soms wel of we een dakadviesbureau zijn: we bieden onze klanten een verregaande technische ondersteuning op projectbasis."

"Daarnaast organiseren we diverse informatiebijeenkomsten over bijvoorbeeld brandveilig detailleren," vervolgt Wiegeraad. "Wij hebben hiervoor diverse systemen in het assortiment, zoals de APAX van Troelstra & de Vries en diverse PVC en EPDM dakbedekkingen. Wij vinden het belangrijk dat dakdekkers hier kennis mee maken, het product even kunnen bekijken, voelen hoe men ermee werkt. Onze ervaring is dat dit door onze klanten zeer gewaardeerd wordt. Hoewel wij wel valbeveiliging verkopen, leveren wij geen RI&E. Het juiste eitje moet wel in het juiste nestje: dit is zeer specialistisch werk, waar bovendien mensenlevens van afhangen. Daarom verwijzen wij altijd door, indien wij een aanvraag voor een RI&E ontvangen, naar de hierin gespecialiseerde bureaus."



Traditioneel

"Onze marktbenadering zou je vanwege de nadruk op relatiebeheer en service ouderwets of traditioneel kunnen noemen," besluit Wiegeraad. "De zakenwereld is in de loop der tijd harder en onpersoonlijker geworden. Wij doen daar niet aan mee. Voor ons staat het persoonlijk contact voorop en daar hoort bij dat men altijd bij ons terecht kan voor advies of extra service. Onze ervaring is dat tevreden klanten er ook geen problemen mee hebben dat ze niet de allerlaagste prijs betalen, want ze weten dat de investering goed is besteed."