

Zaken doen op basis van wederzijds respect

In het kantoorcomplex in het stadion van FC Den Bosch is sinds kort een nieuwe dakgroothandel gevestigd: Dakned. Peter van Gent en John Heemskerk, beiden geen onbekenden in de dakenbranche, begonnen in april 2006 met het bedrijf. Men werkt nauw samen met Vihamij om zo de dakdekker van materialen te voorzien. Het bedrijf zal voornamelijk actief zijn op het platte dak, hoewel men ook producten voor het hellende dak aanbiedt (o.a. stalen dakpanelementen).

Vooralsnog zijn de twee heren de enige twee medewerkers van het bedrijf. Dat is volgens Van Gent nogal wettelijk, omdat men bij de vorige werkgever gewend was leiding te geven aan een groot team medewerkers. Het is aan de andere kant een voordeel, omdat een kleine organisatie flexibeler kan reageren. "Op dit punt willen wij ons onderscheiden van de concurrentie, wij willen op het gebied van service en maatwerk net een stapje verder gaan dan tot nu toe gebruikelijk is," aldus Van Gent. "Dit kunnen wij omdat wij enerzijds klein zijn, en anderzijds omdat wij gebruik maken van een bestaand distributienetwerk en gesteund worden door alle grote fabrikanten."

Inkoopcombinatie

Feitelijk fungeert Dakned als inkoopcombinatie met groothandel Vihamij. Van Gent: "Toen we eenmaal hadden besloten om voor onszelf te beginnen, was ook duidelijk dat we moesten aansluiten bij een partij met een bestaand distributienetwerk en die zelf voorraad houdt. Voor een startende onderneming als de onze is een voorraadhal met materialen en het opzetten van een eigen distributienetwerk geen haalbare kaart. Vihamij was, met producten als bijvoorbeeld de bitumineuze dakrol Kodagum, lange tijd een grote partij in de dakensector. Maar men richtte zich al jaren voornamelijk op de loodgieters- en installatiebranche; voor de dakmaterialen is al die tijd nauwelijks acquisitie gevoerd. Hier lag een goede kans voor ons."

"Wij hebben het assortiment op het gebied van daken up to date gebracht en al deze materialen houdt men nu op voorraad. Deze producten kunnen wij afgestapeld



John Heemskerk (links) en Peter van Gent

rechtstreeks op de bouwplaats leveren. Dit is mogelijk door kleine aanpassingen aan te brengen in het bestaande distributienetwerk. Vihamij is namelijk door heel Nederland vertegenwoordigd met in totaal 53 vestigingen, die allemaal bevoorrad moeten worden. Er is dus altijd een vrachtwagen in de buurt."

Om de communicatie tussen de beide groothandelaren en het distributiecentrum Netlog te optimaliseren, maakt men gebruik van hetzelfde computersysteem. "Via dit systeem geven wij onze orders aan Vihamij door, zij verzorgen de verdere afwikkeling," zet Van Gent uiteen.

Wederzijds respect

Het bedrijf kan al direct met een respectabele klantenkring aan de slag. "Zaken doen is en blijft mensenwerk, dat betekent dus dat het zaken doen gebaseerd moet zijn op wederzijds respect. Doorslaggevend is het persoonlijk contact: de service die wordt verleend en het technisch en bouwkundig advies dat bij de levering van de materialen verstrekt wordt. Verder stelt men prijs op een tijdige levering en een flexibele houding." Tenslotte noemt Van Gent het van wezenlijk belang te luisteren naar de eindgebruiker. "De man met de brander in de hand moet met de materialen werken, zijn op- en aanmerkingen zijn dus heel belangrijk voor eventuele productaanpassingen of serviceverbetering."

Van Gent heeft veel plezier in deze nieuwe fase van zijn carrière. "In de samenwerking met Vihamij hebben wij naar mijn mening een gezonde mix gevonden tussen een kleine, flexibele handelsorganisatie die maatwerk kan bieden op de bouwplaats, en een groothandel die ook de grote orders aankan."