

Aabo Trading opent nieuwe vestigingen



Jurgen Heuts

Onlangs opende dakgroothandel Aabo Trading twee nieuwe vestigingen in regio's waar het bedrijf nog nauwelijks was vertegenwoordigd, daarmee komt het totaal aantal vestigingen op acht. Het zuiden kreeg in Breda een nieuw verkooppunt en in het noorden opende men een vestiging in Drachten. Beide vestigingen zullen in de Roofs nader worden belicht. In dit artikel aandacht voor de vestiging in Breda.

“Het bereik van onze organisatie lag tot voor kort met name in de middenstrook van Nederland,” begint filiaalmanager Jurgen Heuts het gesprek. “In zowel het zuiden als het noorden is er echter een soort natuurlijke grens waarbuiten we niet of nauwelijks actief waren. Om deze reden en door de veranderende marktomstandigheden in deze regio's hebben we besloten ook hier in Breda activiteiten te ontplooiën. De tijd daarvoor is naar onze mening rijp: de markt trekt aan en wij denken het reeds bestaande aanbod in het zuidwesten goed aan te kunnen vullen. Daarnaast willen wij ons profileren als totaalleverancier; dit betekent dat wij in alle productsoorten een breed assortiment op voorraad hebben. Wij willen ons door een bredere regionale spreiding nog meer toeleggen op het zijn van een landelijk vertegenwoordigde leverancier.”

Assortiment

Aan de formule van de dakgroothandel verandert feitelijk weinig. Het bedrijf heeft gezamenlijk ruim 5000 dakproducten in zijn programma, verdeeld over acht volwaardige vestigingen en levert dan ook zoveel mogelijk vanuit de grote regionale voorraden aan de klant, indien gewenst ook op de bouwplaats. De nieuwe vestiging in Breda richt zich specifiek op het zuidwesten van het land, dat volgens Heuts gekenmerkt wordt door een grotere vraag naar kunststof dakbedekkingen.

“Traditioneel is Aabo Trading een sterke partij in bitumineuze dakbedekkingen,” zegt Heuts. “Het assortiment beslaat momenteel echter alle mogelijke typen dakbedekking, inclusief de vier-varianten kunststof en stalen dakpanelen en non-ferro zetwerk. Onze verwachting is dat landelijk het aandeel kunststof in de dakenmarkt in de toekomst verder gaat stijgen. In het zuidwesten is deze trend al merkbaar. Wij spelen hier met ons aanbod op in en hebben flink geïnvesteerd in ons assortiment en expertise op dit gebied. Zo zijn wij samenwerkingsverbanden aangegaan met gerenommeerde fabrikanten van deze producten, zoals bijvoorbeeld Hertalan op het gebied van EPDM. Door middel van trainingen en productbegeleiding door



de fabrikanten en BDA is ons personeel up to date met deze producten. Tevens hebben wij een eigen opleidingscentrum in Deventer waar dakdekkers een cursus in het verwerken van de diverse materialen kunnen volgen. Naast de dakbanen is het assortiment stalen dakpanelementen, non-ferro zetwerk, isolatiematerialen, bevestigingsmaterialen, etc. zeer uitgebreid; wij willen ons profileren als totaalleverancier voor het dak.”

Autonoom

De verschillende vestigingen krijgen een hoge mate van autonomie. Heuts heeft dus grote vrijheid het beleid van de vestiging Breda zelf in te vullen. Hoe gaat hij dat doen? “We hebben ons assortiment nu zoveel mogelijk afgestemd op de behoefte in deze regio; we willen natuurlijk zo goed mogelijk de vinger aan de pols houden van waar er bij onze klanten zoal behoefte aan is. Indien nodig, spelen wij een sturende rol in productontwikkeling. Het helpt in dit opzicht natuurlijk dat ik in deze regio al goed bekend ben omdat ik voorheen bij andere aanbieders werkzaam ben geweest. Het persoonlijk contact met de klant is belangrijk. Verdere ondersteuning wordt verzorgd door onze betrokken medewerkers.”

De dakgroothandel denkt met de opening van de nieuwe vestigingen in Breda en Drachten verder invulling te hebben gegeven aan een landelijke dekking. In het volgende nummer van Roofs vindt u een interview met het team van de vestiging Drachten. ■

