

Paus en Klaas openen verkoopkantoor



Fabrikanten van kranen en ladderliften Paus en Klaas hebben in februari in Almelo een gezamenlijk verkoopkantoor geopend: All-up. Het kantoor wordt geleid door directeuren Ard Nijkamp en Raymond Damhuis. Beiden hebben reeds jarenlang ervaring in de verkoop van deze machines. Naast de verkoop, verhuur en onderhoud van de machines verzorgt het bedrijf ook cursussen en opleidingen.

De trend is dat fabrikanten van kranen en ladderliften in de verschillende landen waarin ze actief zijn een eigen verkoopkantoor openen, zodat ze de klanten op een rechtstreekse manier kunnen bedienen. Zo ook Paus en Klaas. All-up staat onder de dagelijkse leiding van twee directeuren, Ard Nijkamp en Raymond Damhuis, maar de twee participerende fabrikanten zijn mede-eigenaar van het bedrijf. Via dit nieuwe verkoopkantoor zullen alleen de ladderliften en hoogwerkers van Paus, en de kranen van Klaas worden verkocht. De overige producten van de fabrikanten zijn elders ondergebracht, en daar zal volgens beide directeuren ook in de toekomst geen verandering in komen. Ard Nijkamp: "Op deze manier vullen beide fabrikanten elkaar binnen het bedrijf aan. Als we echter bijvoorbeeld ook de ladderliften van

Klaas in ons assortiment zouden opnemen, zou er een conflicterende situatie ontstaan. De verkoop en verhuur van de andere producten van de fabrikanten laten we dan ook graag aan de andere partijen over. Naast deze producten heeft men ook de demontabele kleine ladderliften van Geda in het pakket."

Verhuur

Het nieuwe bedrijf bestaat momenteel uit vier medewerkers: naast de twee directeuren is er een binnendienst medewerker en een monteur actief. Het ligt voor de hand dat het aantal medewerkers op korte termijn zal worden uitgebreid. Omdat beide directeuren in de markt goed bekend zijn, is er geen strikte taakverdeling.

“Belangrijk is dat we elkaar op de hoogte houden van wat we doen, en dat we elkaar aansturen,” aldus Damhuis. “We moeten ons klantenbestand van de grond af aan opbouwen, daarom is het belangrijk dat we allebei zo breed mogelijk kunnen werken.”

Naast de verkoop richt men zich ook nadrukkelijk op de verhuur van de machines. “Voor veel bedrijven is het aantrekkelijker af en toe eens een kraan te huren, in plaats van er een aan te schaffen. Wij willen dit stimuleren door te zorgen voor een ruim aanbod en korte levertijden. Er zijn ook constructies denkbaar waarbij men na een periode van huur de machine uiteindelijk aanschaft.”

Service

De activiteiten van het bedrijf beperken zich niet tot enkel de verkoop en verhuur van de machines. “We willen onze klant een zo breed mogelijke service kunnen bieden,” vertelt Nijkamp. “Dat loopt van demonstraties tijdens de verkoopfase tot en met onderhoudscontracten en het aanbieden van cursussen.”

Bij iedere verkochte machine biedt het bedrijf een onderhoudscontract aan voor keuring en preventief onderhoud. “Voorkomen moet worden dat de machine stil komt te staan, want dat is de grootste ergernis en kostenpost,” zegt Damhuis. “Wij komen minimaal eens per jaar langs om de machine te keuren en om preventief onderhoud te plegen. Maar wij willen wel het onderhoudscontract zoveel mogelijk op de situatie van de klant afstemmen, en maken daarom altijd eerst een onderhoudsplan. Er wordt dus in kaart gebracht hoe



vaak en hoe intensief de machine wordt gebruikt. Aan de hand hiervan wordt vervolgens bepaald hoeveel onderhoud de machine nodig heeft. Het maandbedrag dat de klant aan keurings- en onderhoudskosten betaalt wordt dus afgestemd op de frequentie van het benodigde onderhoud.”

Het pand dat men op het industrieterrein Twentepoort Oost in Almelo heeft betrokken, behelst naast een kantoor- en vergaderruimte ook een ruime werkplaats en een onderdelenmagazijn waar eventuele reparaties kunnen worden uitgevoerd. Ook is er ruim plaats voor opslag van gebruikte machines en een afgesloten ruimte voor het testen van elektronische onderdelen.

Cursussen

Het bedrijf beschikt tevens over een opleidingsruimte alwaar men cursussen en workshops organiseert ten behoeve van de klanten, en dan met name de gebruikers van de machines. Nijkamp: “Het cursusaanbod verzorgen wij zelf in overleg met de fabrikanten – de lesstof dient natuurlijk wel aan de Nederlandse situatie te worden aangepast. Het aanbod en de frequentie van de cursussen laten wij in eerste instantie afhangen van de vraag van de klant. Momenteel verzorgen wij bijvoorbeeld een cursus over het veilig werken met de steigerbouwlift. Elke cursus wordt afgerond met een toets en bij goed gevolg gehonoreerd met een certificaat.”

“De cursussen zijn in principe voor alle doelgroepen toegankelijk. Zelf hechten wij veel waarde aan het contact met de gebruikers van de machines. We willen graag horen wat hun ervaringen in de praktijk met deze machines zijn. Wellicht valt er nog het een en ander aan de machines te verbeteren.”

Met de opening van dit nieuwe verkoopkantoor maken de twee directeuren, maar met name de twee fabrikanten, een frisse start met de verkoop en verhuur van de bekende ladderliften, hoogwerkers en kranen. “All-up bestaat uit een jong, klein team dat enthousiast is over de producten,” besluit Nijkamp. “Met onze ervaring zijn wij naar ons idee in staat de klant optimaal van dienst te zijn. Beide fabrikanten geven blijk van hun vertrouwen door in het bedrijf te participeren en wij zijn vastbesloten van dit nieuwe bedrijf een succes te maken.” ■

