

Intermediair tussen leverancier en verwerker

Nu Chris Appels (tot voor kort voor velen binnen de dakenbranche 'Mister Unidek') verkoopleider is geworden bij Altena Dak & Gevel, begint de nieuwe koers van de dakgroothandel vorm te krijgen. Het bedrijf zal zich onder leiding van Appels verder ontwikkelen als serviceleverancier die de klant met raad en daad bij zal staan.



Over het hoe en waarom van de opvallende overstap vertelt Appels dat deze het gevolg van een samenloop van omstandigheden is. Eigenaar van de Altena Groep, Henk Pannekoek, heeft in het recente verleden de leiding over het jonge team medewerkers van de groothandel weer op zich genomen. Om dit team de nodige ervaring en kennis op te laten doen, en een netwerk op te bouwen, was een ervaren kracht nodig die de groei en de ontwikkeling van het team en het bedrijf verder zou coördineren. Appels was zowel in persoonlijk als in professioneel opzicht toe aan verandering. Hij raakte hierover in gesprek met Henk Pannekoek en kwam tot de conclusie dat de rol die hij bij Altena zou kunnen spelen een grote uitdaging was. Pannekoek zal zich geleidelijk meer uit het bedrijf terugtrekken en gaat zich richten op productontwikkeling en milieuvraagstukken.

Intermediair

“Altena Dak & Gevel zal zich verder ontwikkelen als serviceleverancier,” vertelt Appels. “Wij leveren op een snelle en accurate manier een compleet pakket dakbedekkingsproducten tegen een schappelijke prijs. Wij zijn een landelijk actief bedrijf, maar vooralnog ligt het

speerpunt van onze activiteiten in de regio's 't Harde en Zwijndrecht, de plaatsen waar onze twee vestigingen zich bevinden. Wel hebben we plannen om een nieuwe vestiging op te zetten, ergens tussen 't Harde en Zwijndrecht – waar precies weten we nog niet.”

“Het accent van onze activiteiten zal liggen op kennisoverdracht. Kijk, de grote dakbedekkingbedrijven hebben dikwijls wel een structuur om kennis over techniek en over de markt te vergaren en deze kennis over te brengen op de medewerkers. Het ontbreekt echter de kleinere bedrijven, die toch het grootste deel van ons klantenbestand vormen, aan tijd om de laatste stand der techniek bij te houden. Neem bijvoorbeeld de aanstaande norm NEN 6050. Veel kleinere bedrijven zijn niet in staat zich te verdiepen in alle verschillende methoden van brandvrij werken.”

“Ook de veiligheid op daken is een onderwerp dat Altena graag bij zijn relaties onder de aandacht brengt en waarvoor uitstekende oplossingen leverbaar zijn. Het is de taak van de handelaar om deze kennis op de verwerker over te brengen.”

“Wij willen fungeren als intermediair tussen de leveranciers en de verwerkende bedrijven en op deze manier de in de markt beschikbare kennis over materialen en verwerkingstechnieken op onafhankelijke basis door te geven aan degenen die ermee moeten werken. Ons personeel heeft hiertoe nu al een groot aantal cursussen en opleidingen gevolgd bij o.a. BDA en de verschillende leveranciers en andere kennisinstellingen.”

“Overigens wordt m.b.t. brandvrij werken niet zelden besloten, als men eenmaal noodgedwongen de overstap naar het werken met brandvrije technieken heeft gemaakt, de brander volledig van het dak te weren. Hierin schuilt m.i. een groot risico voor de bitumenindustrie. Als eenmaal de technieken om brandvrij te werken afdoende zijn ontwikkeld, is het voor verzekeraars een kleine stap om de brander op het dak volledig te verbieden. Dat zou betreurenswaardig zijn, want de bitumineuze dakbedekkingen doen algemeen gesproken zeker niet onder voor de kunststof dakbedekkingen en de verwerkingsmethode met de brander buiten de randzones is niet riskanter dan andere technieken.”

Wijzigingen

Om de rol als intermediair te kunnen vervullen, zijn onder leiding van Chris Appels al enige aanpassingen

in de bedrijfsvoering doorgevoerd. Het assortiment is op sommige punten uitgebreid en of aangepast, de werkwijze is hier en daar bijgestuurd en ook is een aantal andere ontwikkelingen in gang gezet om de serviceverlening te verbeteren.

Het assortiment behelst het gehele pakket aan materialen en gereedschappen die de dakdekker nodig heeft om de daken op een goede manier aan te kunnen brengen. Appels: “Wij zijn momenteel bezig met enige wijzigingen in het assortiment: sommige merken die we tot op heden voerden zullen mogelijk uit ons assortiment verdwijnen, andere zullen ons assortiment juist weer aanvullen. Goede, bekende merken laten wij als goed merk staan; dat betekent dat we de bekende merken in ons pakket als zodanig zullen aanbieden, en daarnaast onze eigen merken, zoals de bekende Ronagum, zullen blijven voeren – vergelijkbaar met een supermarkt, die naast de merkproducten ook het huismerk aanbiedt.”

“Verder zijn er enige aanpassingen in het beleid doorgevoerd om het teamverband te versterken. Een van die dingen is dat van elk verkoop- en inkoopgesprek een verslag wordt gemaakt die voor alle belanghebbenden toegankelijk is. Hiermee wordt een optimale kennisdeling bereikt. Daarnaast weten we natuurlijk later precies welke dingen met onze leveranciers en klanten zijn afgesproken. Onze medewerkers moeten gaan opereren als een elftal met allemaal hetzelfde doel voor ogen.” Op korte termijn zal het bedrijf het team met enige nieuwe medewerkers verder versterken, ook als de toekomstige nieuwe vestiging nog even buiten beschouwing wordt gelaten.

Tevens is men bezig het aantal manieren van serviceverlening verder uit te breiden. Zo installeerde het bedrijf onlangs op de vestiging Zwijndrecht een nieuwe EPS gloeitafel waarmee de klant de EPS isolatieplaten zelf op elk gewenst afschot kan snijden. “In de toekomst zullen wij meer van dit soort faciliteiten kunnen bieden,” aldus Appels.

Duurzaamheid

Het bedrijf zal zich er verder op toelagen in samenwerking met fabrikanten en leveranciers nieuwe producten te ontwikkelen en te verkopen ter bevordering van de toepassing van duurzame dakproducten. Appels: “Enerzijds hebben we het in dit verband over producten en systemen die energie op een duurzame manier opwekken. We zijn bezig om bestaande systemen in ons assortiment op te nemen en nieuwe systemen te ontwikkelen. De vraag naar dit soort producten stijgt duidelijk, en juist bij onze relaties, waarbij vaak een combinatie van dakdekkers- en installatiewerk onder één dak valt, kan de rol van de installateur door deze ontwikkeling steeds belangrijker worden. Ons klantenbestand bestaat voor een groot deel uit dit soort bedrijven.”

“Anderzijds,” vervolgt Appels, “gaan we ons richten op het voeren en ontwikkelen van producten die de schadelijke effecten van elektromagnetische straling tegen zullen gaan. Of en in hoeverre deze straling schadelijk is voor de gezondheid, is nog steeds onderwerp van discussie, maar wij twijfelen niet aan het nadelige effect op de gezondheid. De kennis die Henk Pannekoek op dit gebied bezit zal hierbij als leidraad dienen. Hij is deskundig om metingen hier omtrent te doen. Hij wijst ons op de explosieve toename van de stralingsbelasting (in Nederland wordt ongeveer de groot-

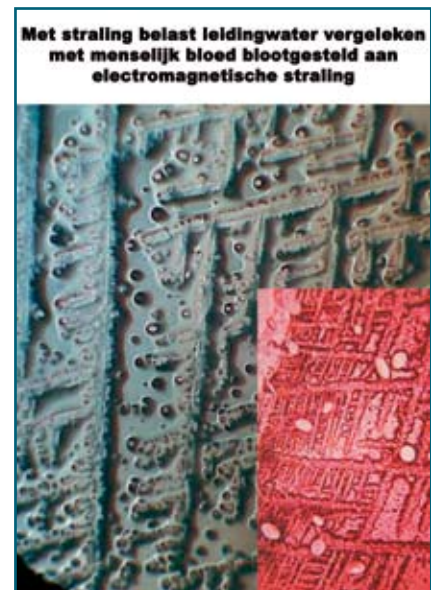


ste stralingsbelasting van de hele wereld toegelaten) en kunnen we ervan uitgaan dat dit een groot gevaar zal gaan opleveren. Wij zijn in gesprek met leveranciers van deze producten die deze straling kunnen beperken of tegen kunnen houden om hier in de toekomst ook een actieve rol in te kunnen spelen.”

Appels besluit: “Altena is een jong bedrijf (het werd opgericht in 1997) en heeft een moeilijke periode achter de rug. Het is mijn vaste overtuiging dat wij op niet al te lange termijn weer een volwaardige positie innemen in de dakenmarkt. Dit op basis van de duidelijke koers die het bedrijf gaat volgen en een gezonde marktfilosofie, waarin niet alles alleen maar om geld draait. Het is van essentieel belang dat iedereen een prettig gevoel overhoudt aan de samenwerking. De fabrikanten, groothandels en verwerkers vervullen een gezamenlijke rol en alle partijen moeten kunnen verdienen om die rol te kunnen blijven vervullen. Zaken doen moet ook leuk zijn.”



Jaccouzzi Apeldoorn OB vitaliser



Met straling belast leidingwater vergeleken met menselijk bloed blootgesteld aan elektromagnetische straling