

DakCenter verder uitgebreid

Onlangs is de DakCenter-organisatie verder uitgebreid met dakgroothandel Handelsonderneming Janssen Arnhem bv. Hiermee telt de groep inmiddels zes vestigingen en wordt een nieuwe stap gezet om een landelijke dekking te bereiken. Roofs sprak met directeur Paul Janssen van de Arnhemse dakgroothandel over deze nieuwe stap van het bedrijf en de toekomstperspectieven.

“De markt verandert,” zegt Paul Janssen. “Partijen clusteren en als zelfstandige onderneming krijg je steeds meer te maken met concurrenten die onderdeel zijn van een grote organisatie. Wij zijn zelfstandig en willen dat ook in de toekomst blijven. Wij waren al langer in beeld om toe te treden tot DakCenter. Voor de organisatie waren wij interessant omdat men in deze regio nog niet was vertegenwoordigd. Om onze continuïteit te waarborgen hebben wij uiteindelijk besloten inderdaad tot de groep toe te treden. Wij behouden daarmee een grote mate van zelfstandigheid, maar profiteren van een gezamenlijke inkoop en de gezamenlijke kennis.” De groothandel heeft afgelopen zomer haar huisstijl aangepast aan die van DakCenter.



Paul Janssen

Regionaal actief

DakCenter is een landelijke keten dakgroothandels die in 2006 ontstond uit een samenwerking tussen diverse reeds lang bestaande groothandels in dakmaterialen. Alle vestigingen voeren sindsdien het merk Synthion; daarnaast hebben de leden een grote mate van vrijheid om het eigen assortiment en beleid te bepalen. Omdat alle vestigingen regionaal actief zijn, zullen ze nooit tegen elkaar concurreren.

Handelsonderneming Janssen Arnhem bv werd in 1978 opgericht door de vader van de huidige directeur; toen was het bedrijf nog gevestigd in het naastgelegen Velp. Na 1,5 jaar verhuisde het bedrijf naar Arnhem. Begonnen als eenmansbedrijf, groeide de groothandel al snel uit tot een sterke regionale speler op het gebied van het leveren van dakbedekking, isolatiemateriaal en toebehoren.

DakCenter bestaat nu uit de volgende vestigingen:

- DakCenter Eindhoven
- DakCenter Janssen Arnhem
- DakCenter Hovinga Surhuisterveen
- DakCenter Texa Monster
- DakCenter Witex Alkmaar
- DakCenter Witex Haarlem

Paul Janssen werd al op jonge leeftijd bij het bedrijf betrokken.

Door de groei die het bedrijf doormaakte werd in 1996 een stuk grond in Arnhem aangekocht waar een ruime locatie op werd gebouwd. Janssen: “We kregen in één keer veel meer capaciteit en hierdoor kon het assortiment aanzienlijk worden uitgebreid. We hebben de gelegenheid te baat genomen ons te specialiseren in lood- en zinkproducten en toebehoren. Dit kunnen wij snel en op maat leveren. Wij hebben ons altijd met name willen onderscheiden met ons serviceniveau en hierin sluiten wij naar onze mening goed aan bij DakCenter. Door uitwisseling van kennis en know how kunnen wij onze service belangrijk verbeteren.” Het bedrijf telt momenteel zes medewerkers; dit aantal zal wellicht in de toekomst verder worden uitgebreid.



Service

Hoe wil het bedrijf invulling geven aan deze filosofie? Janssen: “Als dat nodig is, kunnen wij onze klanten op projectbasis adviseren over welke dakbedekking in de specifieke situatie het beste kan worden toegepast of bijvoorbeeld de juiste verwerkingsmethode van zink of koper. Tevens verzorgen wij in samenwerking met onze leveranciers diverse cursussen over de meest uiteenlopende onderwerpen. Momenteel verzorgt DakCenter bijvoorbeeld een cursus over de methoden om brandveilig te detailleren, n.a.v. de aanstaande norm NEN 6050.” Verder geeft de keten vier keer per jaar een eigen nieuwsbrief uit om de klanten te informeren over de ontwikkelingen in de markt.

Janssen ziet door de toetreding tot DakCenter nieuwe mogelijkheden voor het bedrijf. “Als gevolg van deze stap kunnen wij binnen ons bedrijf enkele nieuwe ontwikkelin-

gen in gang zetten,” aldus Janssen. “Allereerst wordt ons assortiment verder uitgebreid. Voorheen waren wij verdeler van de producten van Nebiprofa. Sinds we bij DakCenter zijn aangesloten, hebben we daarnaast de dakbedekkingen van Troelstra & de Vries en Esha in ons assortiment. Dit is een vooruitgang omdat voor verschillende situaties verschillende producten geschikt zijn, een ruimer aanbod betekent dus een betere service aan onze klant. Zo is ook ons assortiment isolatiematerialen verder uitgebreid, en kunnen wij nu ook een assortiment werkkleding aanbieden.”

“Je redt het naar mijn mening in deze markt niet als je enkel op prijs concurreert,” zegt Janssen. “De klant verwacht – terecht – een actieve houding van haar leverancier om een project tegen een goede prijs optimaal uit te voeren. Een goede prijs is belangrijk, maar het draait uiteindelijk om het vertrouwen van de klant. Door de samenwerking



met de overige vestigingen van DakCenter zijn wij nog beter dan voorheen in staat aan de vraag van onze klanten te voldoen.” ■