

Dakpunt opent vestiging in Hengelo

Dakgroothandel Dakpunt heeft aan de Werfstraat op het industrieterrein Twentekanaal in het Overijsselse Hengelo een nieuwe locatie geopend. Met een uitgebreid magazijn en een nieuwe showroom heeft het bedrijf een nieuwe stap gezet in haar ambitie de dakdekker zo volledig mogelijk te ondersteunen.



Vier jaar geleden werd dakgroothandel Dakpunt opgericht door Ronald Roerdinkholder. Hij zette deze stap na ruime ervaring te hebben opgedaan in respectievelijk een dakdekkerbedrijf en een dakgroothandel. Momenteel bedient het bedrijf haar klanten met twee man.

Met de opening van dit nieuwe pand vestigt het bedrijf zich echter centraal in het gebied waar zij sterk is: het oosten van het land. "Wij zijn landelijk actief, maar het zwaartepunt van onze activiteiten ligt

toch met name ten oosten van de lijn Assen – Almere – Utrecht – Nijmegen. Onze klantenkring bestaat met name uit kleine en middelgrote dakdekkerbedrijven. Natuurlijk zijn in deze regio ook andere groothandels sterk vertegenwoordigd, maar wij onderscheiden ons op het gebied van service en flexibiliteit."

Kleine organisatie

Nu is dat precies waar alle groothandels zich mee zeggen te onderscheiden, maar

Roerdinkholder geeft aan dat dit voor hem geen loze kreet is. "Wij adviseren onze klanten desgewenst over de uitvoering van een project. Dit doen wij in voorkomende gevallen via een onafhankelijk dakadviesbureau, dat systeemonafhankelijk een advies kan uitbrengen. In deze gevallen komen wij pas daarna aan tafel om te kijken hoe het advies is in te vullen. Dit geldt zowel technische adviezen als advisering op het gebied van (val) veiligheid. Tevens kunnen wij voor onze klanten praktische ondersteuning bieden in de calculatie van projecten. Het zelfs mogelijk de gehele calculatie door ons te laten uitvoeren. Dit is niet gratis, maar wordt veelal, na opdracht voor levering van het project gecrediteerd."

Hij ziet een geheel eigen rol voor Dakpunt. "Dakgroothandels worden steeds groter, en worden opgeslokt door grote internationale concerns," vertelt hij. "Dit komt het serviceniveau in de dakenbranche niet ten goede. Klanten worden debiteurennummers en een vraag van de dakdekker gaat via zoveel mensen dat er dikwijls van een adequate service geen sprake meer is. Onze kracht is dat we klein en zelfstandig zijn, daardoor kunnen we snel schakelen. Het persoonlijk contact met onze klant staat voorop, niet alleen tijdens kantooruren"

Hoe staat het dan met de bereikbaarheid? En hoe wordt het opgelost als hij bijvoorbeeld ziek is? "Tja, voor ziek zijn heb ik geen tijd," grapt hij. "Maar mocht ik onverhoopt uitvallen dan kan mijn collega Marijke de eerste drukte opvangen. En de

mensen die mij kennen weten dat ik altijd zo snel mogelijk terugbel als ik eens niet direct aan de telefoon kan komen." Het ligt wel in de lijn der verwachting dat het bedrijf op korte termijn verder zal groeien en dat er dus meer personeel aan zal moeten worden genomen, maar Roerdinkholder kan nog niet exact zeggen wanneer dat moment is aangebroken. "Groei is niet onze eerste prioriteit. Ons hoofddoel is dat we in staat willen zijn onze klanten optimaal te bedienen."

"Mijn ervaring als dakdekker komt me daarbij goed van pas," vervolgt hij. "Ik weet hoe daken gemaakt worden en tegen welke problemen een dakdekker aan kan lopen. Ik ga met mijn klanten mee het dak op en laat zo nodig zien hoe de materialen verwerkt moeten worden, of hoe met de gereedschappen om moet worden gegaan. Onze klanten waarderen dat. Onze leveringen geschieden via een transportbedrijf met een modern wagenpark waarvan de trailers veelal zijn voorzien van een kooiaap. Wij kunnen onze producten snel en flexibel leveren op de afgesproken plaats en tijd, waar dan ook in Nederland of daarbuiten."

Assortiment

De nieuwe locatie in Hengelo heeft naast de nieuw ingerichte showroom met gereedschappen en een ruim magazijn waar de snelst lopende producten in liggen opgeslagen. Roerdinkholder: "Wij dragen er zorg voor dat we een hoogwaardig assortiment aan kunnen bieden. Dat betekent dus dat wij onze klant in principe A-producten aanbieden. Als dakdekker moet je weten waar je mee bezig bent: je moet kwaliteit blijven leveren anders snijdt je jezelf in de vingers. Dat betekent dat een focus op prijs op den duur niet is vol te houden."

E.e.a. betekent dat Dakpunt feitelijk verantwoordelijk is voor de levering van de kunststof dak- en afdichtingsbanen van Wolfin op de Nederlandse markt. De producten hebben in Nederland een uitstekende reputatie, maar waren in het verleden moeilijk verkrijgbaar. Wolfin heeft een uitgebreid assortiment aan dakbanen en toebehoren voor de meest uiteenlopende toepassingen. Roerdinkholder



vertelt: "De kunststof dakbanen zijn o.a bitumen-, olie-, zuur- en UV-bestendig, wortelwerend en milieuvriendelijk. Ze worden zonder toepassing van open vuur aangebracht en passen daarom goed in de huidige praktijk."

"Dezelfde fabrikant, het Duitse Henkel, levert opvallende innovaties op het gebied van verlijming," vervolgt hij. "De banenlijm Terokal 400 is eenvoudig en ergonomisch met een schuimpistool aan te brengen. De lijm wordt in tenminste drie strepen aangebracht, waarna de dakbaan in het zachte schuim wordt gerold en met een zachte bezem stevig aangedrukt. De speciale schuimstructuur van het product maakt het mogelijk sneller en zekerder te werken dan met een traditionele lijm.

Voor het verlijmen van isolatiematerialen hebben wij de speciale isolatielijm Terokal 395 in het assortiment."

Persoonlijk contact

Dakpunt richt zich dus op een duurzame samenwerking met haar relaties. In die zin gelooft Roerdinkholder niet dat het bedrijf marktverstoring werkt. "In de dakenbranche draait het voor een groot deel om gunning," besluit Roerdinkholder. "Wij gunnen alle marktpartijen hun boterham. In de markt is behoefte aan een praktijkgerichte no-nonsense groothandel die snel en servicegericht kan reageren. Zeker sinds de opening van ons nieuwe pand kunnen wij deze rol volledig voor onze klant vervullen." ●