

Royalshop voor dakmaterialen

Kelders Dakmaterialen opende op 2 september officieel de nieuwe vestiging in Amsterdam. Aan de Rigakade heeft men nu een ruime locatie, die het bedrijf de gelegenheid biedt het assortiment op een overzichtelijke manier te tonen. Ook is er, in tegenstelling tot de oude locatie, voldoende ruimte om bijvoorbeeld cursussen en presentaties te verzorgen. Deze vestiging moet gezien worden als een pilot vestiging voor de vernieuwde strategie.



Verkoopleider John Hes

Evenals de vorige locatie is de vestiging in Amsterdam gunstig gelegen, zowel ten opzichte van het centrum als de toegangswegen tot de stad en de snelweg. Ook biedt de nieuwe locatie de groothandel in dakmaterialen uitgelezen mogelijkheden verder te groeien, daar het pand dat naast de vestiging staat er eventueel bij kan worden getrokken. Het bedrijf wil deze groei realiseren met een uitgebreid assortiment en een bredere service.

Winkel-principe

Voorafgaand aan de verhuizing heeft het bedrijf een uitgebreide enquête onder de klanten gehouden, om er achter te komen waar men zich ten opzichte van de klant nog kon verbeteren. Hieruit bleek o.a. dat men niet altijd voldoende op de hoogte was wat het bedrijf allemaal op voorraad had staan.

Daarom is besloten de magazijnen zodanig in te delen, dat in één oogopslag duidelijk is wat men te bieden heeft. De klant kan vervolgens zelf uitzoeken wat hij nodig heeft. Dit 'winkel'-principe wordt de Royal Dakshop genoemd. Het verschil met de winkel is dat de klant het product niet zelf uit de schappen kan halen - dat wordt door het personeel gedaan, om het voorraadbeheer in eigen hand te houden.

'De Amsterdamse vestiging was succesvol op de manier zoals het ging,' vertelt verkoopleider John Hes. 'Maar in deze nieuwe locatie kunnen we onze werkmethode beter inrichten op de manier zoals wij dat willen, en die uitstekend aansluit op de wens van onze klant. Het beschikbare assortiment zal zoveel mogelijk op de behoefte van de klant worden afgestemd. De dakdekker moet voor alle producten en toebehoren bij ons terecht



kunnen, en niet voor een bepaald product nog ergens anders naartoe moeten. Het komt natuurlijk wel eens voor dat de klant iets nodig heeft dat wij niet in het assortiment hebben staan, maar in dat geval zullen we ons best doen het bewuste artikel in de toekomst in ons assortiment op te nemen. Als wij in het slechtste geval "nee" moeten verkopen, is het altijd een "nee, nog niet". Wij zullen dan proberen de klant alsnog zijn benodigde materialen beschikbaar te stellen.'

Hellend dak

Met de verhuizing heeft men dan ook een aanzienlijke assortimentsuitbreiding doorgevoerd. 'Wij werken alleen met A-merken,' aldus Hes. 'Daar doen wij geen concessies aan ter wille van de prijs. Ons assortiment is nu met diverse professionele gereedschappen uitgebreid, maar ook hebben we uitbreidingen doorgevoerd in ons assortiment veiligheidsproducten, installaties voor daglicht, werkkleding, katten en kleefstoffen, dakrandafwerkingen, lood- en zinkproducten, ontluchtingen en hemelwaterafvoeren. Van al deze productgroepen voeren wij diverse merken. Tevens heeft men recent het assortiment dakrollen uitgebreid met de Elastofol van producent Trelleborg: een kunststof dakbaan zonder halogenen. Het gaat hier om een TPEB-dakbaan met een zware wapening, die moet zorgen voor een optimalisering van het verwerkingsgemak en een duurzaam resultaat.

'In de nabije toekomst zullen wij ons wellicht gaan richten op een assortiment voor het hellend dak. Dat doen wij niet primair om te concurreren met de partijen die daar op dit moment mee bezig zijn, maar wij zullen deze producten aanbieden als extra service voor onze klant, die zich immers in toenemende mate óók meer met het hellende dak gaat bezighouden. Momenteel zijn wij ons aan het verdiepen in de markt voor hellende daken om de nodige kennis en know how op te doen.

Presentatieruimte

Op de nieuwe locatie heeft men bovendien, in tegenstelling tot de oude situatie, diverse ruimten tot de beschikking om te vergaderen of presentaties en cursussen te verzorgen. 'We hebben nu een aantal representatieve ruimten, waar we ons bezoek op gepaste wijze kunnen ontvangen', aldus Hes. 'Daar bevindt zich ook een ruime hoeveelheid documentatie over de producten in ons assortiment en de technische toepassing daarvan. Ook beschikken wij over een praktijkruimte, waar men enige toepassingen zelf kan uitproberen. Deze praktijkruimte wordt overigens verlicht door een daglichtsysteem, zodat het effect daarvan direct inzichtelijk wordt gemaakt. Wij hebben deze ruimten ingericht als extra service voor onze klant. Voorheen moesten de dakdekkers uit Noord-Holland naar Nijmegen

rijden om daar een cursus of presentatie bij te wonen. Nu kan men daarvoor ook naar onze Amsterdamse locatie komen.'

Op de nieuwe locatie komt op termijn een eigen zinkstraat, zodat men de materialen indien nodig direct kan zetten. 'Wij willen een complete service bieden,' aldus Hes. De dakdekker moet zo min mogelijk tijd kwijt zijn met de inkoop van zijn materialen en gereedschappen. Als deze opzet in Amsterdam succesvol blijkt te zijn, zal deze filosofie in de rest van de Kelders organisatie worden doorgevoerd. Daarbij zal op de verschillende vestigingen oog worden gehouden voor specifieke wensen en eisen van de klant, die immers per regio kunnen verschillen.'

Op 2 september werd de locatie feestelijk geopend met een receptie waar het grootste deel van de dakenbranche aanwezig was. Men heeft tijdens de feestelijke bijeenkomst uitgebreid kunnen kennismaken met de nieuwe formule van de Royal Dakshop in Amsterdam. ■

Afscheid Ton Bussink

De feestelijke opening was tevens de afscheidsreceptie voor Ton Bussink. Ton Bussink was 40 jaar werkzaam in de dakenbranche bij drie achtereenvolgende werkgevers. De laatste 12 jaar werkte hij als accountmanager bij Kelders Dakmaterialen. Tijdens de receptie werd Bussink hartelijk bedankt voor al die jaren trouwe dienst en hem een gezond en voorspoedig pensioen toegewenst.



Ton Bussink