

Hodak Dakmaterialen viert eerste lustrum

Dit jaar viert dakgroothandel Hodak Dakmaterialen haar 5-jarig jubileum. In haar eerste lustrum heeft het bedrijf een gestage groei doorgemaakt. De servicegerichte marktbenadering staat aan de basis van deze groei.



Al sinds de oprichting in 2013 acteert het bedrijf op de markt als totaalleverancier voor zowel het platte als het hellende dak. Het merendeel van de klantenkring bestaat uit dakdekkersbedrijven met minder dan 15 man personeel. "Het is voor deze bedrijven echt een belangrijk pluspunt als je al je materialen op één adres kunt afhalen en niet nog voor bijvoor-

beeld het hout naar een aparte groothandel moet rijden," aldus directeur Mike van Hoorn. "Veel dakdekkers komen 's ochtends vroeg, voor ze naar het werk gaan, alle materialen afhalen die ze die dag nodig hebben. We hebben een compleet assortiment en aanvullend een uitgebreid servicepakket waarmee de dakdekker van A tot Z wordt ontzorgd."

COMPLEET SERVICEPAKKET

De groothandel voert uitsluitend A-merken, bij voorkeur van Nederlandse fabrikanten. "Zo houden we de lijnen kort," aldus Van Hoorn. "Wij hebben een cursuslokaal ingericht waar we onze klanten opleidingen kunnen bieden over het aanbrengen van de meest uiteenlopende dakmaterialen. Wij merken dat dit door onze klanten zeer wordt gewaardeerd, omdat zij op deze manier kennis kunnen maken met nieuwe materialen en technieken."

"Daarnaast kunnen wij onze klanten technisch en commercieel zeer compleet adviseren," vertelt Van Hoorn. "Zo hebben we een calculator in dienst genomen die bijvoorbeeld bouwfysische en/of windbelastingsberekeningen kan uitvoeren. Ook maken wij legplannen en zorgen wij er door middel van maatwerk voor dat de klant zo min mogelijk restafval heeft. Daarmee wordt de klant volledig ontzorgd en heeft hij één aanspreekpunt voor de voorbereiding van het volledige project."

Ook op de bouwplaats zelf wil de dakgroothandel onderscheidend zijn. Van Hoorn: "De bezorging op de bouwplaats (vóór 14 uur besteld, de volgende dag bezorgd) is bij ons gratis. Daarnaast bieden wij ook de zogeheten 'spoedservice'. Dit houdt in dat als men op het werk een materiaal of gereedschap blijkt te missen, wij dit direct komen brengen. Dit doen wij in samenwerking met een aantal transporteurs. Deze rijden toch al dagelijks in alle richtingen, en ze zitten bij ons in de buurt, zodoende kunnen we snel reageren en de spullen direct naar de bouwlocatie brengen. Daar vragen we vanzelfsprekend wel een bedrag voor, maar dat staat in geen verhouding tot wat het kost als je een dakdekker heen en weer moet sturen."

Sinds kort biedt het bedrijf tevens een hijservice: wij zetten de materialen in overleg met de klant op de juiste plaats op het dak. Dit is mogelijk tot een hoogte van 15 meter. In eerste instantie biedt het bedrijf de service tot een straal van 75 km rond Eindhoven, maar het ligt in de bedoeling deze extra service op korte termijn landelijk uit te rollen.

JUBILEUM

Dit jaar viert de dakgroothandel haar vijfjarig jubileum en dat is volgens Van Hoorn een heugelijk moment om bij stil te staan. "Ik ben trots op wat we de afgelopen vijf jaar hebben neergezet," zegt hij. "Wij kunnen, omdat we een kleine organisatie zijn, snel schakelen en ons flexibel opstellen. We zijn voortdurend op zoek naar manieren om een verdere uitbreiding van het servicepakket te realiseren. Dat is noodzakelijk want de verschillen tussen de dakgroothandels onderling zijn klein. Juist als je niet primair op prijs concurreert, moet je zorgen dat je dienstverlening optimaal is. Dat is dus een kwestie van goed luisteren naar de klant en daar zo goed mogelijk op inspelen." ●



Dit artikel kunt u lezen op www.steildak.nl