

Klanten ondersteunen met kennis van het dak

Per 1 maart treedt Chris Appels terug als directeur van Altena Dakspecialiteiten. Hij wordt opgevolgd door Sjors Wolters. Een dubbelinterview.



Chris Appels (links) en Sjors Wolters.

De datum van de overdracht is symbolisch gekozen: 1 maart is de datum dat Chris Appels 12 jaar werkzaam was bij de dakgroothandel en Sjors Wolters vierde op die datum zelfs zijn 20-jarige dienstverband. Feitelijk betreft het een formalisatie van een situatie die al langere tijd gold. Appels is bijna 67 jaar oud en hield zich al een tijdlang steeds minder bezig met de dagelijkse leiding van het bedrijf. In plaats daarvan richtte hij zijn aandacht op de uitbreiding van het assortiment in de breedte: hij signaleerde, bedacht en ontwikkelde innovatieve oplossingen voor het dak en dat zal hij ook in de toekomst blijven doen. Daarnaast blijft hij beschikbaar voor de ondersteuning van zijn opvolger,

die in de afgelopen periode de gelegenheid heeft gekregen geleidelijk in zijn nieuwe rol te groeien.

DE WEG OMHOOG

Chris Appels ging in 1975 aan de slag bij verkooporganisatie Hafort (onderdeel van Cindu Key & Kramer). Drie jaar later werd hij aangesteld bij isolatiefabrikant Gebr. Van Dijk, het latere Unidek (tegenwoordig Kingspan Unidek). Met een enkele onderbreking is dit het bedrijf waar hij werkte tot hij in 2008 werd gevraagd om te gaan werken voor dakgroothandel Altena Dakspecialiteiten. Per 1 januari 2010 werd hij directeur. Wolters begon in 2000 in het magazijn van het bedrijf, maar werd al snel op kantoor als verkoop-binnendienst ingezet. In 2004 werd hij bedrijfsleider.

De dakgroothandel is onderdeel van de Altena Groep, die afstamt

van de steenfabriek die vanaf begin 18^{de} eeuw actief was en momenteel naast de dakgroothandel ook een steenhandel en een groothandel voor de infra behelst. De drie poten van de holding functioneren zo goed als onafhankelijk van elkaar.

Toen Appels in 2010 als directeur aantrad, verkeerde de dakgroothandel in zwaar weer. Door enkele belangrijke aanpassingen in het assortiment en wisselingen in het personeel werd al snel de weg omhoog gevonden. Tijdens de crisisjaren werden verschillende nieuwe vestigingen geopend en samenwerkingsverbanden aangegaan.

Momenteel opereert men (inclusief samenwerkingsverbanden) vanuit zeven vestigingen door het hele land. Altena wordt algemeen gezien als een betrouwbare, middelgrote dakgroothandel, die onafhankelijk opereert in de markt en voor haar klanten (overwegend de kleinere en middelgrote dakdekkersbedrijven) een compleet assortiment met A-merken kan bieden.

KENNIS EN INNOVATIE

"Kennis van het dak is de belangrijkste pijler onder onze activiteiten," vertelt Wolters. "Al onze vestigingen worden bemand door oud-dakdekkers, die dus weten wat er op het dak speelt en die met hun kennis van het assortiment ook begrijpen hoe je bepaalde situaties op het dak op kunt oplossen. Wij willen er met ons complete assortiment en onze service voor onze klanten zijn. Dat is ook de insteek waarmee wij onze mensen opleiden." "Als je een product wil verkopen, moet je erin geloven," vult Appels aan. "Dat kan alleen als je het van A tot Z kent. Je enthousiasme voor het product straalt je uit en dat brengt je ook over."

De andere pijler is de focus op innovatie. In de loop der jaren heeft het bedrijf diverse innovatieve producten geïntroduceerd. "Het is een kwestie van je ogen en oren goed openhouden," vertelt Appels. "Dan hoor je wat de vraag is

op het dak en je komt op die manier ook de mensen tegen die daar oplossingen voor formuleren. En soms bedenken we zelf iets. Binnenkort komen wij met een innovatie die opdrachtgevers meer zekerheid zal geven over de levensduur van hun dak."

Zoals gezegd zal Appels bij de organisatie betrokken blijven, toch zal hij zijn activiteiten langzaam afbouwen. "Als er gewerkt moet worden, werk ik," zegt Appels hierover. "Ik blijf ook na 1 maart bereikbaar. Maar daarnaast creëer ik steeds meer ruimte om ook andere dingen te doen."

Wolters geeft aan dat hij het beleid van zijn voorganger zal voortzetten. "Dat we overwegend de kleinere en middelgrote dakdekkersbedrijven bedienen, betekent niet dat we alleen op de kleinere daken aanwezig zijn: onze klanten voeren ook, en steeds meer, grote daken uit. Daar is een goede ondersteuning enorm belangrijk bij. De weg die we ruim 10 jaar geleden zijn ingeslagen, heeft zich duidelijk bewezen. En we willen zelfstandig blijven opereren, want op die manier is het belang van onze klanten het beste gewaarborgd. Ook in de toekomst is het ons doel een betrouwbare en innovatieve partner voor onze klanten te zijn." ■

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl



**TOTAAL LEVERANCIER
DAKBEDEKKING, ISOLATIE
& DAKMATERIAAL**

www.altena-dak.nl

ALTENA
DAKSPECIALITEITEN

ONZE VESTIGINGEN:
KAMPEN - ZWAAG - WOERDEN - APELDOORN - VARSSEVELD - HENGELO - ZWIJNDRECHT