

Decentrale aanpak met een compleet assortiment

Aabo Trading heeft zich in 35 jaar tijd ontwikkeld van een groothandel in dakmaterialen tot een leverancier die alles voor het dak biedt en daarnaast netwerk op maat kan leveren én deskundig productadvies. Dat doet het bedrijf van Hans Cobussen sinds december vanuit 24 vestigingen door het hele land. "Het 25^e filiaal komt in Almelo en zal rond juli 2023 zijn deuren openen."



Rotterdamse vestiging
aan de Abram van Stolkweg.

Aabo Trading groeit onstuimig. "In twee jaar tijd zijn we dan in aantal vestigingen 25% opgeschaald", vertelt eigenaar Hans Cobussen. "De laatste drie nieuwe filialen hebben we afgelopen half jaar geopend in Groningen, Hoogeveen en Rotterdam. Als Almelo deze zomer operationeel is, heb ik nog tien blinde vlekken op de Nederlandse kaart. Dat zijn de plekken waar we nog niet dicht genoeg op de klant zitten."

HALF UUR

De expansie van Aabo Trading wordt volgens Cobussen ingegeven door een hele simpele filosofie: "Altijd in de buurt van onze klanten zitten. Die moeten binnen ongeveer een half uur één van onze locaties kunnen bereiken. Want hoe dichterbij wij zitten, hoe minder kilometers de klant hoeft te maken en des te minder kostbare tijd die kwijt is aan reizen. Als een dakdekker ergens op een klus bezig is en extra dakrollen nodig heeft, zit die niet te wachten op een uur rijden of in de file staan. Hij wil door met zijn werk en daarbij telt bij wijze van spreken elke minuut. En met de hoge brandstofkosten en de toegenomen filedruk is afstand relevanter dan ooit. Door zoveel mogelijk Aabo-filialen op strategische plekken kan de klant kiezen. Meer files, meer Aabo's. Daarom hebben we in de Randstad bijvoorbeeld een concentratie van vestigingen."

PERSONEEL

Alle vestigingen opereren autonoom en beschikken over eigen buitendienst- en binnendienstmedewerkers. "Mensen zijn de belangrijkste factor in ons verhaal", benadrukt Cobussen. "Onze klanten worden in alle vestigingen op dezelfde professionele manier benaderd met dezelfde hoge servicegraad. Daarvoor hebben we BDA-geschoold personeel dat verstand heeft van de materie en de klant goed kan adviseren. Ze kennen hun clientèle doorgaans goed. Voor de wat meer gespecialiseerde verduurzamingsproducten van Aabo GreenTech – denk aan infraroodpanelen, warmtepompboilers en zonnestroomsystemen – zijn een beperkt aantal salesmensen actief die rondreizen en de klanten gebundeld adviseren in de GreenTech showrooms in elk filiaal."



Maatwerk uit de zetterij.



De dakdekkersshop is in samenwerking met de leveranciers ingericht.

ASSORTIMENT

Naast uitstekende bereikbaarheid en de goede service is het assortiment een factor waar Aabo Trading het grootste belang aan hecht. Dat assortiment omvat vrijwel alles dat met daken te maken heeft: bitumen, kunststof of EPDM dakbanen, isolatiematerialen, bevestigingsmiddelen, afvoersystemen, hoogwaardige stalen dakpanelementen, groendaken, shingles, kunststof leien, primers, lijmen, kittens, dampremmers, dakgereedschappen, werkkleding en klein materieel. Cobussen: "We werken niet met een centraal magazijn met lange aanvoerroutes en veel onnodige extra kilometers, in elke vestiging is alles op voorraad. Bij elkaar is dat een enorme voorraad met een waarde van ik denk zo'n achttien miljoen euro. Daarmee kunnen we vanuit elke vestiging zeer snel leveren. En als iets niet leverbaar is, zorgen we dat dat snel geregeld wordt. Van problemen in de toelevering, waar recentelijk sprake van was, merkt de klant door de grote voorraad niks van. Het mooie voor onze klanten is dat zij zelf geen voorraden meer hoeven aan te houden. Dat is onderdeel van onze service."

"We werken niet met een centraal magazijn met lange aanvoerroutes en veel onnodige extra kilometers."

SHOWROOMS

In elke vestiging vindt de klant dezelfde herkenbare inrichting en indeling. Vast onderdeel, naast een enorme magazijnvoorraad, is de dakdekkersshop die in samenwerking met de leveranciers is ingericht met onder meer gereedschap, bevestigings, zink- en PVC-hulpstukken, ontluchtingen, valveiligheidsartikelen, beschermende dakdekkerskleding enzovoorts.

Voorts bezit elk filiaal een Aabo GreenTech showroom. Cobussen: "Daarin ligt het accent op klimaatneutrale en milieuvriendelijke oplossingen. Iedereen kan daar advies



Aabo GreenTech showroom.

"Klanten moeten binnen ongeveer een half uur één van onze locaties kunnen bereiken."

krijgen over infraroodpanelen, warmtepompboilers, zonnestroomsystemen en de verschillende manieren waarop zonnepanelen op een dak verwerkt kunnen worden." Elke vestiging is bovendien uitgerust met een volwaardige industriële zetterij. "Dat scheelt weer werkplaatsruimte voor onze klanten, die maatwerkstukken van zink, plastisol, koper of kleurgecoat staalplaat kunnen bestellen", verklaart Cobussen. "Ook dat maakt dat wij het meest complete assortiment van Nederland hebben als het gaat om dakgerelateerde producten." ■

Dit artikel kunt u lezen op www.dakweb.nl



Aabo Trading vestiging Groningen.