

“Onze dealers hoeven nooit nee te verkopen”

23-06-2017 00:04



Directeur Ad Harpers vertelt: “Vouwen en schuiven wordt al snel lastig voor onze dealers in de ijzerwarenhandel. Met onze catalogus kunnen ze in veel gevallen uit de voeten, maar we kunnen nog veel meer. Wij zijn inmiddels vijftig jaar actief in de Nederlandse markt en spreken heel veel opdrachtgevers en ontwerpers.”

Push en pull

Waar vouwen en schuiven voor de handel ingewikkeld is, is het dat ook voor de ontwerpers. Daarom helpt Henderson hen al in de beginfase van het project. Harpers: “In Amsterdam worden momenteel veel grote projecten vol schuifdeuren opgeleverd. Daar hebben wij vaak mede aan de tekentafel gezeten om te adviseren over schuifdeurbeslag. Als we er geen product voor hadden, maakten we het op maat. Zo kon de architect zijn ontwerp verwezenlijken en wij onze dealer een mooie opdracht bezorgen.”

Verder dan catalogus

Op dezelfde manier ging het met de watertoren in Domburg. Dat project kende heel speciale houten lamellen-luiken die vlak lagen met de gevel, erachter openschoven en ook nog met de ronding mee moesten buigen. Niet per se het grootste project. Wel een mooi voorbeeld van de flexibiliteit die Henderson aan de dag legt.

Bedrijfsleider Rene van de Biggelaar: "Onze dealers vinden het soms lastig om advies te geven als de klant iets vraagt wat niet in onze catalogus staat. Maar wij gaan echt heel graag veel verder." In Bladel staan een technische binnendienst en een rekenservice ten dienste van de handel en de architect. Allemaal bedoeld om de realisatie van schuif- en vouwdeuren zo gemakkelijk mogelijk te maken.

Afgestemd op nieuwe markt

Het aanbod van systemen gaat tegenwoordig veel verder dan het standaardbeslag. Kijk naar de wind- en waterdichte en inbraakwerende vouwwand Securefold, Roomflex zonder vloergeleiding, het hoogwaardige beslag Soltaire en het minimalistische onderloopsysteem Imperial. Veel systemen zijn er in manuele versie en in een elektronisch bedienbare variant. Perfect af te stemmen op de vergrijzende bevolking en de steeds luxere toepassingen in hotels, zorginstellingen en kantoorpanden. Harpers: "Luxe wordt steeds meer de standaard en beter betaalbaar. Wij bieden in dat segment heel veel mooie producten en creëren graag pakketjes om zulke marktsegmenten mee te bedienen."

Ervaren en fris

Alle producten zijn gebaseerd op Hendersons ervaring van een kleine eeuw vouwen en schuiven. Die leeftijd biedt de zekerheid van continuïteit en kwaliteit. Terwijl de firma tegelijkertijd zo fris is als een hoentje. Op het gebied van elektronische artikelinformatie loopt Henderson voorop. Qua EDI bedient het bedrijf zijn klanten van bestelling en orderbevestiging tot pakbon en elektronische factuur. Harpers: "Daardoor kunnen we sneller met onze klanten communiceren, kost het minder geld en gaat er minder fout. Daar is iedereen bij gebaat."

Samen zakendoen

Het feit dat Henderson al zijn producten en details in de bekende bibliotheken van EZ-Base en Bouwconnect heeft staan, maakt het gemakkelijk voor klanten. "Als een architect in BIM gaat ontwerpen, klikt hij onze details aan en verandert zijn bestek dynamisch mee met zijn aanpassingen. Wil hij vijf deuren, waarvan er twee naar links en drie naar rechts schuiven? Geen probleem! Worden het toch zes deuren, net zo gemakkelijk. Zo nemen we voor de ontwerpers alle drempels weg om hem te laten schuiven of vouwen. Dat is goed voor ons, en voor onze dealers, die uiteindelijk het beslag mogen leveren." Over leveren gesproken. Dat doet Henderson steeds binnen 48 uur, uit eigen voorraad. "Zo zijn we echt een betrouwbare partner voor onze dealers. We delen kennis en doen samen graag goede zaken."