

“Kwaliteit, productiviteit en onderscheid”

10-05-2017 12:25



Berdal kennen we vooral van de emmers en de kuipen, maar ook van een breed assortiment folies. De ijzerwarenhandel weet dat het mooie producten zijn, van goede kwaliteit en met een hoge marge. Met een hoge omloopsnelheid bovendien. Want wie kan er bouwen zonder emmers of kuipen? Commercieel directeur Eugene van den Broek: “Uit mijn ervaring in de ijzerwarenhandel weet ik dat iedereen graag over die boormachine van Makita of Bosch spreekt. Meteen komt het telefoontje uit de zak om te zien of de prijs wel goed is. Op die producten mag je gewoon niets verdienen.”

Verbruiksartikelen met marge

Op emmers en kuipen is dat heel anders. Iedere bouwverwerf heeft ze nodig, steeds weer. Gezien het prijsniveau is de absolute prijs veel minder relevant dan de kwaliteit.”

Algemeen directeur Bas van Kamperdijk: “Dankzij voortdurende investeringen in IT en ons machinepark zijn we technisch heel sterk. Dat moet ook wel als je weet aan hoeveel klanten we over de hele wereld enorme volumes leveren. Er zijn Duitse bouwmarkketens die volle pallets emmers afnemen per vestiging. Met 1.000 stuks tegelijk. Zij zetten ze neer bij de kassa in plaats van achteraf bij de gipsplaten. Kun je nagaan wat ze daaraan verdienen.

Kansen voor bouwgroothandel

Vreemd genoeg zijn emmers en kuipen in Nederland voornamelijk het domein van de ijzerwarenhandel. Niet zozeer van de bouwmaterialenhandel, terwijl je ze daar makkelijk zou verwachten. Van Kamperdijk: "Mijn vader Gert begon vijfenveertig jaar geleden met klanten uit de ijzerwarenhandel. Misschien dat het daardoor komt." Hoe dan ook, Berdal heeft de ijzerwarenhandel én de bouwmaterialenhandel veel mooie producten te bieden. Veel meer dan emmers en kuipen alleen. De fabrikant uit Almelo haalt slechts 30% van zijn Nederlandse omzet uit dat assortiment.

Compleet dakassortiment

Naast de private label-emmers en kuipen en de Gripline-producten timmert Berdal flink aan de weg met het Pandser-merk. Dat is een complete lijn van dak- goot- en gevelproducten - ontwikkelt vanuit een vragende behoefte uit de markt - die functionaliteit koppelen aan gebruiksgemak en productiviteit. Kern van het assortiment zijn epdm-dakproducten. Producten die zich zo gemakkelijk laten verwerken dat iedere bouw-zzp'er en aannemer voortaan zelf een dakje kan doen. Voor een uitbouw of een dakkapel heeft hij geen dakdekker meer nodig. Dat scheelt hem geregeld, gedoe en marge op de totale klus. Productiviteit en effectiviteit; daar draait het om.

Niet eerste-de-beste

Een compleet schappenplan voor de handel maakt de keuze gemakkelijk. Van den Broek: "Als je dat als handel opneemt, heb je alles in huis om je klant goed te helpen. Verschillende van onze dealers werken er intussen mee en boeken mooie resultaten." Berdal zoekt dealers die werken op toegevoegde waarde. Niet per se de eerste de beste groothandel die links en rechts kijkt naar het goedkoopste metertje epdm. "Daar is de klant naar op zoek. Die wil goede producten die op elkaar aansluiten en waarvan hij zeker weet dat hij er snel, gemakkelijk een goed resultaat mee kan leveren. Ondersteund met kennis en demo's door een leverancier die weet waar het om draait."

Productief en efficiënt

De nieuwste toevoeging aan Pandser speelt goed in op die behoefte. Op de Bouwbeurs introduceerde Berdal Fast Flash; 'de tweede generatie loodvervanger'. Daar bestaan er al een paar van, maar die van Berdal is gebaseerd op milieuvriendelijke rubber polymeren, met een alu-wapening en een volledig zelfklevende onderlaag. Van Kamperdijk: "Hier kun je heel snel en netjes mee werken. Het materiaal heeft geen 'geheugen'. Andere loodvervangers willen nog wel eens opwaaien of gaan gapen, doordat ze niet goed aan blijven sluiten op een golvend pannendak. Door de rubber polymeren laten die van ons zich perfect plooiën om iedere ondergrond en blijft het keurig aansluiten." Door de zelfklevende onderzijde hoef je geen extra handelingen te doen. Zit 'ie goed, dan zit 'ie goed en is 'ie meteen waterdicht. Zelfs op de meest kritische plekken als de omslag van een hoekje bij een schoorsteen. "Er wordt soms beweerd dat het je vier uur kost om een schoorsteen waterdicht aan te laten sluiten met lood of met andere loodvervangers. Met Fast Flash gaat dat minimaal de helft sneller."

Samen met de handel

Om dat onder de aandacht te brengen, instrueert Berdal graag haar partners in de handel. "Met een demo van een half uurtje kan iedereen de schoorsteen en het dak op", zegt Van Kamperdijk. Van den Broek weet hoe wezenlijk het is dat baliepersoneel en verkopers weten hoe iets werkt. "De groothandel heeft natuurlijk en enorm breed assortiment en kan niet overal verstand van hebben. Wij zien een taak voor ons weggelegd om ze

daarbij te helpen. Als ze het zelf ervaren hebben en weten wat er wel en niet werkt, hebben ze er vertrouwen in en verkopen ze het makkelijker. Daarom investeren we daar graag veel tijd in.” Ook voor klantdagen van partners in de handel rukt Berdal graag uit. “Wij vinden het heel belangrijk om samen met de handel de eindgebruiker te informeren. Kennis delen wordt steeds belangrijker. Met ons assortiment van verbruiksartikelen weet ik zeker dat we samen de eindgebruiker kunnen helpen en allemaal een goede boterham verdienen.”

Redactie Mixpress