

“Kwaliteit overtuigt”

11-11-2017 00:19



Bart Veldhuizen: “Hoenderdaal is altijd al een schroevenspecialist geweest. Met Rotadrill – de schroef met de rode punt – zagen we dat een sterk merk zichzelf verkoopt. Mits de schroef goed is, uiteraard.”

Vanuit die gedachte begon Hoenderdaal aan haar twee schroevenmerken Rotadrill en Dynaplug te bouwen. “We spraken met eindgebruikers op beurzen, lieten vakmensen testen, gaven demo’s bij klanten en groeiden er langzaam in. Wij moesten elf jaar geleden echt onze plek veroveren met Dynaplug in een vrij conservatieve

markt waarin mensen al dertig jaar met de groene of oranje doosjes werkten.”

Derde generatie

Vijf jaar na de introductie kwam de tweede generatie Dynaplug-schroef op de markt. Die had pas echt de Dynaplug-kenmerken. Veldhuizen somt ze op: “Superlicht en snel indraaien, een speciale boorpunt en sterk én flexibel tegelijk.” De 3.0 schroef, die nu op de markt komt, is optisch gezien vrijwel gelijk aan de 2.0, maar start vooral nóg sneller. De schroef heeft een extra grote eerste schroefdraad waardoor hij sneller aangrijpt in het hout. De specifieke cross-sections aan de schroefpunt zijn gebleven. Die boren de schroef mooi voor in het hout, zonder dat het splijt.

Abacadabra uitgelegd

De schroef is nóg sterker geworden, zodat hij niet afbreekt tijdens het indraaien. Hij werd ook nóg flexibeler, zodat de schroef de werking van het hout opvangt en hij niet afbreekt na het verwerken. Een natuurkundige tegenstrijdigheid die Hoenderdaal bereikt door een nauwgezette materiaalkeuze en een uitgebalanceerd oppervlaktehardingsproces van de gehard stalen schroeven.

Veldhuizen: “Het lijkt misschien technische abacadabra, maar als je schroeven voor de vakman ontwikkelt, moet je weten wat zij belangrijk vinden. Deze wensen hebben we omgezet in eigenschappen die het werken met onze schroeven makkelijk en veilig maken. Een serie van vijftien verschillende test- en toepassingsvideo’s op ons YouTube-kanaal en het online testcenter van onze nieuwe website leggen deze voordelen helder en duidelijk uit.” “Naast online informatie helpen wij onze klanten graag om het kennisniveau over schroeven omhoog te brengen. Dit doen we door schroeventrainingen bij ons in Veenendaal of op locatie. Daarnaast laten we de vakman graag op de winkelvloer met onze Testcenters de kwaliteit van onze Dynaplug- schroeven ervaren.”

Flexibel in distributie

In de ijzerwarenhandel is Dynaplug intussen al langer een begrip. Maar ook de dhz-zaken, bouwmaterialenhandel en de houthandel zien hier steeds vaker kansen. Veldhuizen: “Eindgebruikers bepalen zelf waar ze kopen. Wij maken die keuze niet, maar volgen die klanten. Daarom vind je onze producten in de vakhandel, in de bouwmarkt, bij online-spelers en dus ook steeds vaker in de bouwmaterialenhandel. Zo hebben we heel recent nog ruim zeventig shops van BMN ingericht en doen we al enige tijd succesvol zaken met partijen als Witzand en Stihl.”

Logistieke efficiency

Deze klanten zijn volgens Veldhuizen overtuigd van de kwaliteit van onze schroeven. Ze voeren niet alleen het Dynaplug-merk, maar een breder pakket bevestigingsmateriaal zoals de bouten-moeren-ringen in karton of onze unieke shop-concepten als Proftec, Grab&Fix, Dak&Gevel, Blackline of bijvoorbeeld een private-label in schroeven. “Dan wordt het pas echt rendabel. Uiteraard hebben wij baat bij dealers die meer bij ons afnemen. Voor de dealers zelf wordt het ook veel rendabeler als ze het hele pakket bevestigingsmaterialen combineren bij Hoenderdaal. Dat geeft voordelen op het gebied van voorraad- en logistieke kosten. Bevestigingsartikelen zijn relatief laagwaardige producten en zijn zwaar van gewicht; daarmee zijn de logistieke kosten van

behoorlijke invloed op de prijs of de marge. Door onze lage kostenstructuur en een efficiënte logistiek kunnen wij onze producten tegen een goede prijs uit voorraad leveren. Verkoop je dat op de juiste manier, dan is er op het pakket bevestigingsmateriaal leuk geld te verdienen door de handel.”

Redactie Mixpress