

“Geel-zwart zit in onze genen”

24-02-2019 00:01



Als de 32-jarige Wouter Schouten ruim vier jaar geleden Damitech overneemt, worden de gereedschappen, machines en toebehoren van DeWalt al via de technische groothandel verkocht. “En dat liep prima. Voor mij geen enkele aanleiding om daarin iets te wijzigen”, klinkt het stellig in het kantoor van de groothandel in Kesteren.

Wat ook een rol speelt, is de eigen gebruikservaring van Schouten met het merk. “Ik heb veertien jaar als installateur gewerkt, waaronder zeven jaar als zelfstandige. In al die jaren heb ik met DeWalt gewerkt. Fijne machines, goede kwaliteit en ook de service was altijd goed. En dat is eigenlijk het enige wat voor de professional telt. Je moet op je gereedschap en materiaal kunnen vertrouwen.”

Sterke voorraadpositie

Zijn ervaring als installateur brengt Schouten als eigenaar van Damitech waardevolle inzichten. Eén daarvan is dat zijn groothandel een sterke voorraadpositie heeft. “Dat vind ik een vereiste. Een klant wil een nieuwe machine meteen kunnen meenemen. En als er een keer iets is met een van de power tools, wil ik die kunnen innemen en de klant meteen een leen-exemplaar meegeven zodat hij in ieder geval door kan met zijn werk. Anders leg ik het af tegen een internethandelaar die belooft dat ‘vandaag bestelt, morgen in huis’ is.”

Die visie legt Schouten geen windeieren. Op het moment dat hij als eigenaar start telt Damitech gemiddeld 56 klanten per dag. “Dat aantal is inmiddels ruim verdubbeld. We krijgen dagelijks 120 klanten over de vloer. En dat aantal groeit nog steeds.”

Verdienvoudigd

Damitech laat in de jaren dat Wouter aan het roer staat meer groei zien dan alleen klantaantallen. Zo groeit ook het assortiment DeWalt-gereedschap. "Het aandeel DeWalt in de totale omzet van Damitech is in die tijd vertienvoudigd." Dat heeft volgens Schouten maar deels te maken met het uitgebreide aanbod van de fabrikant. "Tuurlijk, het begint bij een breed en gevarieerd aanbod, maar daarmee alleen kom je er niet. Groei realiseer je alleen in goede samenwerking met die fabrikant."

Een stelling die wordt bevestigd door area manager Jeroen Kroes en salesmanager Ivo Schouten van DeWalt. "Wouter en zijn team ademen DeWalt en gaan vol voor ons merk. Met een echte hands-on mentaliteit helpen ze hun klanten. Nee kennen ze hier gewoon niet. Er wordt altijd naar een oplossing gezocht. En dat zoeken klanten bij een groothandel. Damitech is een begrip in een grote regio en dat bewijst de kracht van het team hier iedere dag weer", zegt Ivo Schouten.

Versterkende partners

Als area manager bezoekt Jeroen Kroes veel bouwmaterialengroothandels. "De grootste kracht van Damitech? Ik denk dat het een samenspel van factoren is. Het begint bij het team, de ondernemer maakt de zaak, samen met zijn medewerkers. Daarnaast de grote collectie DeWalt-machines en natuurlijk zijn sterke voorraadpositie. Niet van een paar machines of powertools, maar van bijna al onze producten heeft Wouter voorraad zodat hij ze direct kan meegeven. Ik denk dat er maar weinig ondernemers zijn die hun voorraad zo groot hebben." Een keuze waar DeWalt blij mee is. Ivo Schouten: "Niet alleen vanwege de omzet, maar vooral omdat de service die Damitech hiermee kan bieden, bijdraagt aan de goede naam van onze machines. We versterken elkaar zoals dat in een goed partnership hoort."

Aanbevelen

Dat Wouter groot fan is van 'geel-zwart' steekt hij niet onder stoelen of banken. "Ik ken het merk als professioneel gebruiker en weet dat het top is. Daardoor kan ik het klanten met een gerust hart aanbevelen en verkopen. En de relatie met DeWalt is zo goed dat ik weet dat we samen altijd tot een goede oplossing komen als er een keer iets is met een machine. Daarom geef ik altijd direct een leenmachine mee. Dan kan de klant verder en Jeroen of iemand anders van DeWalt en ik vinden een oplossing voor de machine die is binnengebracht."

De klanten van Damitech zijn voornamelijk actief in de bouw, installatiebranche en agrarische sector. "Voor alle drie sectoren biedt DeWalt een uitgebreid assortiment machines en gereedschappen. Merktrouw is voor veel professionals in onze branche belangrijk. Niet alleen vanwege praktische voordelen zoals uitwisselbaarheid van accu's en accessoires, maar ook vanwege gebruiksgemak, kwaliteit en uitstraling. Daarom hebben we de afgelopen jaren volop geïnvesteerd in groei en uitbreiding van ons aanbod", zegt Wouter, die op de site van Damitech meldt 'de grootste collectie DeWalt van Nederland' te voeren.

Zelf uitproberen

Ivo Schouten noemt Wouter graag een ambassadeur van DeWalt. "Wij kunnen als fabrikant heel hard roepen dat we goede producten leveren, maar positieve verhalen uit de praktijk hebben veel meer zeggingskracht. Daarom zijn wij ook zo blij met partners als Wouter en zijn team. Zij dragen ons merk uit. Met kennis, enthousiasme en vanuit ervaring. Want iedere keer als wij een nieuwe machine, powertool of toebehoren op de markt brengen, zegt Wouter: doe mij er ook maar een."

De ondernemer lacht: "Klopt. Maar dat vind ik ook belangrijk. Ik wil weten wat zo'n machine kan, hoe die voelt en werkt. Zodat ik daarmee mijn klanten verder kan helpen. Die zijn namelijk net zo nieuwsgierig als ik. Vaak heb ik zo'n nieuwe machine al verkocht voor ik hem binnen heb."

Gunnen

In de nauwe samenwerking tussen Damitech en DeWalt staat één ding centraal: gunnen. Jeroen Kroes: "Zeker in de sectoren waarin Damitech opereert, is zakendoen een kwestie van gunnen. Klanten rijden hiernaartoe omdat

ze weten dat ze een gepassioneerde ondernemer treffen. Die hen als klant op zijn beurt goede producten en service biedt. Dat kan Wouter alleen waarmaken als wij daarin ook meegaan. Zijn succes is ook ons succes. Daarom weten we ook van elkaar: als er iets gebeurt, komt er altijd een oplossing."

Klantendag

Damitech in Kesteren presenteert zichzelf als 'technisch totaalleverancier voor bouwbedrijven, loodgieters, elektriciens, hoveniers, fruittelers, boomkwekers en de semiprofessionele klusser'. Dat die klant centraal staat, toont eigenaar Wouter Schouten (32 jaar) niet alleen iedere dag in de shop, maar ook tijdens de jaarlijkse klantendag. "Belangrijk om te tonen hoe blij je bent met je klanten", zegt Wouter. Dat het gewaardeerd wordt, blijkt wel uit de opkomst. "Vorig jaar hadden we meer dan duizend bezoekers. Dat was echt een superdag." De gereedschappen en machines van DeWalt worden tijdens die dagen altijd wel ingezet. "Tijdens demonstraties, maar bezoekers mogen er dan zelf ook mee aan de slag. En dan blijkt de aantrekkingskracht van DeWalt erg groot. Geel-zwart staat voor 'rough en tough' en het is mooi om te zien hoe gewild onze machines op die dagen zijn", zegt salesmanager Ivo Schouten van DeWalt.

admin