

“Succesverhaal kopiëren naar Nederland”

24-05-2019 00:57



“HDD staat voor Highly Decorative Doorhandles”, zegt directeur Olivier Descurieux. “De omzet van ons familiebedrijf bestaat voor 50% uit Italiaanse producten en de andere 50% komt uit onze eigen Aziatische productie. We voeren twee labels: HDD PRO, die wordt verdeeld via ijzerwarenhandels naar de industrie, en HDD voor dhz-winkels. Op deze manier kunnen we de specifieke vragen van iedere markt in onze producten verwerken.” Volgens Descurieux is HDD geëvolueerd van een producent van beslag naar een allround leverancier. In België heeft HDD inmiddels al duizend dealers. HDD bestaat sinds 1960, maar is nog altijd een

jong en vooral een ambitieus bedrijf. "We hebben oog voor de laatste trends. Neem zwart en wit. Dat is nu booming business, wij stonden vijf jaar geleden daarmee al op beurzen. Waar we nu zo'n vijfhonderd producten hiervan hebben, starten collega's nu pas op. Bij ons zijn de kinderziektes eruit en onze voorraad is groot, we hebben 350.000 deurkrukken op voorraad liggen." Scharnieren komen uit eigen productie en passen bij de deurklinken, deurstops, patrijspoorten, raamkrukken en kastgrepen. "Allemaal in dezelfde kleur. We nemen een deel van de taak van een binnenhuisarchitect over, die hoeft niet meer bij vijf of zes leveranciers te zoeken naar producten voor harmonie." **Jaarlijkse groei van 10 tot 15%** Descurieux zegt een jaarlijkse groei te hebben van 10 tot 15%. "En dat is ook onze ambitie." Vanaf de start in 1960 richten zij zich voornamelijk op de Belgische markt. "We zijn begonnen als groothandel van Italiaans beslag en hebben sinds 17 jaar een eigen productie in Azië. "Een productielijn, waar 100 mensen exclusief voor ons werken. Tegelijkertijd komt het grote designbeslag uit Italië. Dat land is nog altijd de bakermat van design." "Onze basis is in België stevig, we zoeken nu expansie in omliggende landen. Nederland is het meest logisch. We kregen ook steeds meer aanvragen via internet uit Nederland." Hij plaatst daarbij wel een kanttekening: "Wij moeten onze groei wel waarmaken, maar tegelijkertijd mogen onze klanten geen last hebben van deze groei. We gaan geen mindere service en kwaliteit leveren." **HDD Design in cijfers** • 5.000 producten • Mogelijkheid private labels • Levering in 24 uur • Aantal mensen: België 17, China 100 en in Italië 35 • Vertegenwoordiger in Nederland **Dealers ondersteunen** HDD Design kan dealers voorzien van een shop-in-shop, waarbij de marketing en de installatie door de mensen van het merk zelf gedaan wordt. Opvallend is dat dealers deze shop niet hoeven te betalen. "Wij mogen tevreden zijn dat zij ons willen verkopen", zegt Descurieux. "De drempel om bij ons te starten is laag. Jaarlijks hebben we tweehonderd nieuwe producten. Producten die niet roteren, veranderen we. Daardoor is het rendement optimaal en het risico als dealer nihil. We trainen het personeel bij de shops, dat is belangrijk." "Eén van tools is onze papieren catalogus, een succesnummer. Die is vijf centimeter dik, daarin staan alle 5.000 producten inclusief de brutoprijs. We veranderen onze prijzen om de drie tot vier jaar. Hoe wat doen? Wij zijn ook producent en kunnen vooraf inplannen. Zo'n catalogus kost veel geld, maar is erg succesvol. We gaan deze ook personaliseren, zodat dealers hem kunnen uitdelen aan hun klanten." Descurieux zegt stellig: "We willen kwaliteit leveren, ik haat klachten. Daarvoor hebben we controleposten in het hele productie- en logistieke proces en niet alleen aan het eind, zoals gebruikelijk is. Onze garantie loopt daarvoor uiteen van 3 tot 20 jaar. Met deze zekerheid en service helpen we onze klanten ook op die manier."

admin