

“Ivana biedt ons een onderscheidende marktpositie”

17-11-2021 16:26



Marc Lakke (foto hieronder) is eigenaar van Van Dijk IJzerwarenvakhandel met vestigingen in Meppel, Hoogeveen en Emmen en inmiddels al vijftien jaar voorzitter van Ivana. “Met ons familiebedrijf zijn we al vanaf de start van met merk Ivana in 1948 nauw betrokken. Tot op de dag van vandaag speelt dit merk een hoofdrol in onze vestigingen.” Ook het IJzerhuis van Martijn Plooijs (foto boven dit artikel) is ‘Ivana-partner van het eerste uur’. “In eerste instantie via inkooporganisatie Necomij en toen jaren geleden Ivana als merk zelfstandig verder ging, zijn wij bij de club gebleven”, zegt Plooijs die de producten van Ivana in zijn vestigingen in Amsterdam, Zaandam en Heemskerk verkoopt.



Eigen merk interessant alternatief

Beide ondernemers hebben het merk door de jaren heen flink zien groeien. Lakke: "Het assortiment is zowel in de breedte als in de diepte enorm uitgebreid en werd daarmee steeds interessanter voor ijzerwarenspecialisten. Vooral in de jaren '70 kwam het besef in de markt dat een eigen merk een erg interessant alternatief kon zijn voor een deel van het bestaande assortiment dat ook bij veel collega's verkrijgbaar was." Binnen Ivana is in die periode ook volop geïnvesteerd in de kwaliteit van de verschillende assortimenten. "Dat ging met vallen en opstaan, maar heeft uiteindelijk wel geresulteerd in een merk dat door professionals als kwaliteitsmerk wordt gezien." Een ontwikkeling die volgens Lakke een vliegwiel voor verdere groei bleek en tot op de dag van vandaag een van de belangrijkste redenen voor het succes van Ivana is.

Compleet

Gestart met voornamelijk hang- en sluitwerk biedt Ivana volgens Plooijs inmiddels een compleet assortiment voor de bouw en aannemerij, de installatiebranche, woningbouw en utiliteit, industrie en woningcorporaties en vve's. "Hang- en sluitwerk is nog steeds dominant, maar met de gereedschappen, bevestigingsmaterialen, bouwproducten, bouwchemie en het bouwbeslag bieden we de producten waar vraag naar is." Ivana biedt een totaalassortiment waarmee de aangesloten leden een brede doelgroep kunnen voorzien van alles wat ze nodig hebben voor hun project.

Betrokken bij ontwikkeling

Belangrijke reden voor het succes van Ivana is volgens Lakke en Plooijs de directe betrokkenheid en invloed die de ondernemers zelf hebben bij de samenstelling van de assortimenten. "Als leden hebben wij volledige invloed op het beleid en zaken als inkoop en productontwikkeling en als verkopers weten wij als geen ander wat onze klanten willen en waar hun behoeftes liggen", zegt Lakke. "Die directe betrokkenheid is voor mij een van de enorme pluspunten van Ivana", vult Plooijs aan. "Wij zijn vanaf de start betrokken bij de ontwikkeling van producten. Via de speciale productcommissies waarin we zitting kunnen nemen, werken we samen met onze collega's aan de assortimenten in onze vestigingen."

Leverbetrouwbaarheid

Ivana heeft als inkoopgroep goede en nauwe banden met de producenten. "Ook in de selectie van die producenten hebben wij een stem", zegt Lakke, die benadrukt dat Ivana waarde hecht aan langdurige samenwerking. "Wij willen afspraken voor lange termijn maken waarbij naast kwaliteit ook leverbetrouwbaarheid een belangrijke rol speelt." Die vaste productiepartners stellen Ivana in staat om nieuwe producten snel op de markt te brengen. "Natuurlijk niet voordat ze uitgebreid getest zijn, want alles wat we laten maken moet wel aan de kwaliteitseisen van Ivana voldoen."

Goede onderlinge contacten

Voorwaarde voor die nauwe betrokkenheid en samenwerking is onderling vertrouwen. Plooijs: "Alleen dan kun je samenwerken op de manier zoals we binnen Ivana doen. Niemand houdt zijn kaarten tegen de borst, we zitten allemaal met hetzelfde doel aan tafel. De professionele kwaliteit en uitstraling van Ivana waarborgen en continu werken aan de verdere verbetering daarvan." Die ervaring deelt Lakke. "Dankzij een goede spreiding van de verkooppunten is er geen gevoel van concurrentie. We komen iedere zes weken samen en die

contacten zijn waardevol. We bespreken alles open en eerlijk en kunnen elkaar daardoor ook verder helpen”, zegt de ondernemer die recent de vestiging in Meppel heeft verbouwd.

Optimale Ivana-uitstraling

Samen met het hoofdkantoor in Woerden heeft Lakke zijn vestiging zo aangepast dat klanten de optimale Ivana-uitstraling ervaren. “Dat plan hebben we ontwikkeld, getest en uitgewerkt op de vestigingsvloer. Hier laten we zien hoe we Ivana optimaal kunnen presenteren als merk.” De presentatie bij Van Dijk in Meppel geldt als blauwdruk voor andere verkooppunten. “Ik ga het ook toepassen in onze andere vestigingen, maar iedere ondernemer is en blijft vrij om zelf te bepalen in welke mate hij het concept gaat inzetten.”

Ondersteuning

Ook voor Plooijs is de ondersteuning die vanuit het hoofdkantoor in Woerden wordt gegeven erg belangrijk. “Op het gebied van marketing en inkoop worden we echt ontzorgd en ook de technische productinformatie wordt geregeld, inclusief de opname van het complete assortiment in EZ-base. Daar hebben we als ondernemers weinig omkijken naar.”

Goede kwaliteit en mooie marge

Gevraagd naar argumenten waarom ondernemers zich bij Ivana zouden moeten aansluiten, zijn beide ondernemers het snel eens. “Je haalt een merk in huis waarmee je je echt kunt onderscheiden. In uitstraling, kwaliteit en zeker ook in prijs. Ivana is slagvaardig en biedt mij als ondernemer goede kwaliteit en een mooie marge”, zegt Lakke. “Bovendien is de eigen directe inbreng die je hebt echt uniek.” Gekoppeld aan de slagvaardige organisatie en nauwe contacten met producenten biedt Ivana volgens Plooijs ondernemers de kans om snel in te springen op vragen van klanten. “De korte time to market zorgt ervoor dat we onze assortimenten actueel en op de trends kunnen houden.

Isaac van Aalten

IJzerwarenhandelaar Isaac van Aalten was niet alleen handelaar, maar ook architect, ontwerper en uitvinder. In 1948 brengt hij de eerste producten onder de merknaam Ivana op de markt. Het blijkt het een succesvolle introductie want al snel breidt Van Aalten het aantal producten uit. In 1966 verschijnt de eerste Ivana-catalogus. Anno 2021 is het brede assortiment van Ivana verkrijgbaar bij 80 verkooppunten in heel Nederland en België.

Ivana BV, Woerden, 085.071.83.70, info@ivana.com, www.ivana.com