

Tekst: Hidde Jansen Beeld: Andrea Benedetti

Dankzij constante overlevingsmodus een stabiele speler in de platenwereld

Al bijna een kwart eeuw is Holland Laminati een betrouwbare platenleverancier in het zuiden van Nederland. Met de introductie van de superslimme en krasbestendige Arpa Fenix-collectie en het uitbesteden van transport heeft het bedrijf de laatste jaren haar horizon flink kunnen verbreden.

Een slimme decoratieve plaat die eigenlijk alle eigenschappen heeft die een product zou moeten hebben. Zo omschrijft Marcel Tiemessen (50) van Holland Laminati de laatste aanwinst in hun assortiment, de Fenix-collectie van het Italiaanse Arpa. "De toplaag is voorzien van nanotechnologie en de platen zijn geschikt voor zowel verticale als horizontale toepassingen." Tiemessen somt de voordelen van de Fenix NTA (metaal) en NTM (supermat) moeiteloos op: "Krasen en vlekken zijn eenvoudig te verwijderen door wrijving met een 'wondersponsje'. Daarnaast is de plaat antibacterieel, slagvast en top qua design."

DIVERSE COLLECTIE PLAATMATERIALEN

Samen met Leo Jansen (63) is Tiemessen eigenaar van platenleverancier Holland Laminati, gevestigd in het pittoreske Brabantse Ravenstein. De ondernemers leveren met hun bedrijf een divers assorti-

ment aan plaatmaterialen zoals Multiplex, MDF en brandvertragend materiaal aan interieurbouwers en de industrie. De Arpa-collectie, verantwoordelijk voor een kwart van de afzet, is volgens Tiemessen hun paradepaardje. "Naast Fenix leveren we ook de Arpa 'For You'-collectie, bestaande uit ruim 350 decors in allerlei kleuren. Het gaat om decoratief plaatmateriaal geschikt voor diverse interieurtoepassingen zoals meubels of keukens."

HECHTE SAMENWERKING

De samenwerking tussen Holland Laminati en Arpa Nederland kent een historie van ruim twintig jaar. "We waren destijds een van de eerste Arpa-dealers in Nederland", vertelt Jansen. "We mogen dus best zeggen dat het merk in Nederland op de kaart hebben gezet, zeker in het zuiden van het land. Het is echt een samenwerking, meer dan een relatie van koper en verkoper. We hebben een gezamenlijk belang."

Tiemessen vult aan: "De persoonlijke contacten zorgen voor een goede band. De lijntjes zijn kort en we hebben een goede klik met de mensen van Arpa."

KORTE LIJNTJES, SNEL DUIDELIJKHEID

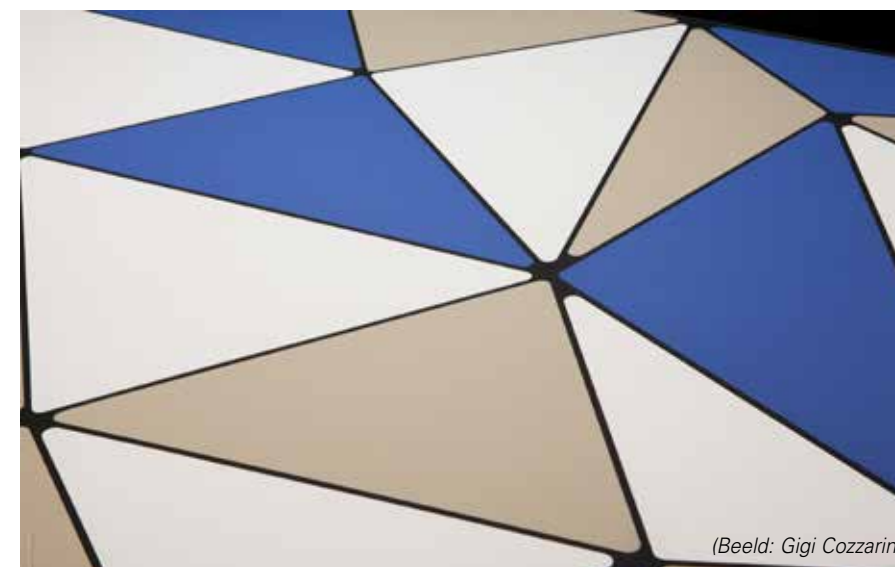
Holland Laminati is met twee eigenaren en twee man personeel geen groot bedrijf te noemen. Maar volgens Tiemessen heeft die beperkte grootte juist z'n voordelen. "Wie naar ons belt komt niet eerst terecht bij de in- of verkoopafdeling. Als een klant iets nodig heeft bellen we meteen de fabrikant. En 'nee' is ook een antwoord; die duidelijkheid waarderen klanten." Volgens Jansen hebben de korte lijntjes ook intern voordelen. "We weten wat we aan elkaar hebben en kunnen goed sparren. Ik zit meer op de zaak en stuur de werkvloer aan, Marcel heeft meer productkennis en treedt naar buiten als vertegenwoordiger. Die rolverdeling werkt perfect."

CONTINU IN OVERLEVINGSMODUS

Inmiddels is Holland Laminati aan haar vijfentwintigste levensjaar begonnen. In die kwart eeuw heeft het bedrijf ondanks de crisisjaren het hoofd knap boven water weten te houden. "Eigenlijk staan we altijd in een overlevingsmodus", zegt Jansen. "We moeten knokken voor elke order. Doordat we voortdurend actief op zoek zijn naar klanten en nieuwe producten, hoeven we dus eigenlijk niet veel te veranderen in economisch mindere tijden. Grote bedrijven waren vóór de crisis misschien toch wat gemakzuchtig geworden en moesten ineens schakelen toen het wat slechter ging. Dat kan je de kop kosten."

TRANSPORT UITBESTEED

Vorig jaar nam Holland Laminati noodgedwongen afscheid van de eigen vrachtwagens. Maar het uitbesteden van het transport bleek uiteindelijk positieve gevolgen



(Beeld: Gigi Cozzarin)

'ARPA IS HET PARADEPAARDJE VAN ONS ASSORTIMENT'

te hebben. Jansen: "Aanvankelijk dachten we dat we minder flexibel zouden worden, maar het omgekeerde bleek waar. Onze transporteur rijdt naar elke uithoek van Nederland, waardoor onze klantenpotentie is gegroeid en we niet meer alleen binnen een straal van honderd kilometer hoeven te leveren."

INTERESSANT

Naast het uitbreiden van haar klantenbestand is Holland Laminati ook constant op zoek naar nieuwe producten. "We

zijn als leverancier interessant voor producenten die moeilijk voet aan de grond krijgen in de Nederlandse markt", zegt Jansen. "Veel grote merken zitten al bij vaste distributeurs, kleine of nieuwe producenten moeten zich nog bewijzen. Wij willen ze graag helpen bij de introductie van het product in Nederland, zoals we ook ooit met Arpa hebben gedaan. Die viering van ons jubileum volgend jaar is weer een mooie aanleiding om persoonlijk kennis te maken met nieuwe producenten en klanten." ■