

Dullaart Glas investeert anticyclisch in mens en markt

Dullaart Glas uit Leiderdorp is een traditionele glasgroothandel, maar toch ook weer niet. Het bedrijf doet waar elk zichzelf respecterende groothandel goed in is – zorgen voor beschikbaarheid, snelheid en leveringsbetrouwbaarheid – maar gaat ook stappen verder. Door in deze tijd te investeren in mens, middelen en marketingconcepten investeert het bedrijf anticyclisch.



Robin Dullaart: 'Het is goed dat de multinationals samenwerking met partners als mijn bedrijf blijven zoeken.'

Bedrijfsterrein De Baanderij is er een zoals zo velen; ooit gebouwd in het weiland, maar inmiddels een wirwar van wegen tussen hoge hallen, vol met auto's en te krappe laad- en losplekken. Midden tussen zoveel bedrijvigheid, maar toch vlakbij de A4 is Dullaart Glas volledig op z'n plek. Overgrootvader Laurentius Dullaart stichtte het bedrijf in Scheveningen. Grootvader Robert Dullaart startte omstreeks 1925 in Leiden met de Eerste Leidsche Glasslijperij, in eerste instantie als filiaal. Het bedrijf was gevestigd aan de Narmstraat en groeide na de oorlog uit van ambachtelijke glasslijperij naar glashandel, vanaf 1958 gevestigd aan de Korte Mare. In 1996 verhuisde Dullaart naar de huidige locatie in Leiderdorp, waar het als regionale glasgroothandel een bekende en betrouwbare naam heeft opgebouwd. Directeur Robin Dullaart is de vierde generatie in het bedrijf.

Groothandel

Dullaart legt de nadruk op het woord 'groot' van groothandel bij de uitleg van de activiteiten van het bedrijf. 'We bedienen glaszetbedrijven, schilders, aannemers en ramen- en timmerfabrikanten op de traditionele manier van

distributeur. Zo zijn we van oudsher hofleverancier van isolatieglas van Saint-Gobain. Onafhankelijk. Geen vestiging, maar toch gelieerd aan; al leveren we ook andere merken. In feite zijn we een vreemde eend in de bijt binnen het netwerk van Saint-Gobain. Je zult je als bedrijf altijd moeten onderscheiden, maar dat geldt zeker als groothandel. Om die reden hebben we recent geïnvesteerd in verbetering van onze logistiek, onder andere met een grotere vrachtwagen voor bokkentransport, en beschikken we over de capaciteit voor het verwerken van plateaus gelaagd glas. We slijpen grote maten en dikten. Een belangrijk speerpunt waarmee we inspelen op het toepassen van NEN 3569 en 6702, zowel op het gebied van letselbeperking en doorvalveiligheid. Beschikbaarheid, snelheid, leveringsbetrouwbaarheid naar wens van de klant. Of het nu om die ene 1010.2 gelaagde ruit gaat of een serie voorzien van gaten. Daarin onderscheidend zijn is de uitdaging.'

Ook de volumineuze handel maakt nog steeds voor een wezenlijk deel uit van de werkzaamheden; Dullaart schat het op zo'n 30 tot 40 procent van de omzet. 'Een echte vechtmart, waar we qua aan-

pak wellicht wat conservatief in zijn. Maar ik geloof in bedrijven die schilderen glaswerk combineren. Die beweging zie je ook: de aannemer wil het liefst één partij op de bouw. Het is onze rol de klant daarin goed te ondersteunen. Dat gaat veel verder dan het alleen leveren van een bok met glas. De keuze van het juiste product, de toetsing aan de normen en het wijzen op de valkuilen tijdens de montage, zijn wezenlijke meerwaarden. De handel is een prijsgestuurde business, maar daarmee maak je het verschil. Na het maken van de prijs begint het pas. Het is aan ons goed te >>



De Eerste Leidsche Glasslijperij Gebr. Dullaart aan de Narmstraat in Leiden.

› Dullaart Glas investeert anticyclisch in mens en markt



Midden tussen de bedrijvigheid van bedrijfsterein De Baanderij, maar toch vlakbij de A4, is Dullaart Glas volledig op z'n plek.

adviseren en het juiste product op het juiste moment op de juiste plek te krijgen. Daarmee kom ik terug op het woord 'beschikbaarheid': we hebben gewoon veel bijzonder glas op voorraad en verder draait het om advies, snelheid, service en logistiek. Die toegevoegde waarde van de handel is er nog steeds.'

Investeren

Dullaart heeft een jong team met twaalf medewerkers op de loonlijst. 'De scheiding tussen kantoor en werkvloer moet zo gering mogelijk zijn', zegt Dullaart tijdens de rondleiding. 'Wat in de pro-

ductie gebeurt is net zo belangrijk als wat wij op kantoor verzinnen. We kennen weinig verloop en dat wil ik graag zo houden door te investeren in de mensen. Samen met het Kenniscentrum Glas geven we daar invulling aan. Anticyclisch investeren ja om straks klaar te zijn voor de nieuwe groei.'

Ook in de productiemiddelen heeft Dullaart geïnvesteerd. Zo vinden we in een aan de bestaande productie grenzende hal, waarmee Dullaart haar oppervlakte heeft vergroot van 1000 naar 1600 vierkante meter, een in 2010 aangeschafte

rechtlijnige slijpmachine. Het is een flinke Bovone, geschikt voor grote afmetingen tot 4 x 4 meter en dikten tot 60 millimeter. 'XXL is een trend waar we klaar voor zijn. In principe kunnen we PLF's slijpen, maar het dak is daarvoor niet hoog genoeg.' Ander opvallend equipment zijn een snijlijn voor float- en gelaagd glas, een automatische bibliotheek van RBB en een Intermac CNC-bewerkingsstation. 'We zijn van origine een ambachtelijk bedrijf en voegen dan ook bij voorkeur iets toe aan onze leveringen. Lacobel gelakt glas in pimpelpaars? Prima, maar dan wel inclusief de sparingen. Wat Saint-Gobain voor ons is op het gebied van gelaagd- en isolatieglas, is AGC op het gebied van interieurglas. We hebben hier het hele gamma Lacobel op voorraad met in feite een landelijk verzorgingsgebied. Dat geldt ook voor exoten als plateaus Vision-Lite en Bioclean, ontspiegeld glas en zelfreinigende beglazing van SGG. Een dergelijke positie kun je alleen opbouwen als je sterke partnerships hebt met de multinationals. Die hebben we en we zijn in dat opzicht zowel klant als leverancier.'



Panoramafoto van de productiefaciliteiten van Dullaart Glas.

N.O.O.S. en JIT

Met de recent gelanceerde marketing-concepten N.O.O.S en JIT, waarmee Dullaart ook in Glas in Beeld adverteert, bewandelt het bedrijf voor een groothandel unieke wegen. 'N.O.O.S. staat voor Never Out Of Stock op het gebied van gelaagd en interieurglas en JIT voor ons Just in time-programma. Is er vraag naar 15 millimeter extra helder dubbelzijdig gesatineerd? We hebben het en leveren het op tijd. Onze leversnelheid en -betrouwbaarheid stelt de glashandel in staat meer met interieurglas te doen. Daar ligt ook de link met het gelaagde glas dat we in alle soorten en maten op voorraad hebben. Als echte partner voor de glashandel brengen we op die manier het interieurglas samen naar de markt.'

Andere concepten op het gebied van interieurbeglazing zijn Construverre (projecten), Concept Door en Karó. Broer Richard Dullaart is inmiddels uit de directie van Construverre getreden, maar blijft betrokken bij het bedrijf. Robin Dullaart: 'Als glasgroothandel

kieszen we er bewust voor niet zelf te plaatsen en monteren om daarmee onze afnemers voor de voeten te lopen. Construverre richt zich op de zakelijke projectmarkt als toegevoegde waarde voor onze klanten met niches als scheidingswanden en beloopbaar, brandwerend, semi-structureel en constructief glas. Nee, ook brandwerend glas zie ik niet als een commodity. Concept Door en Karó zijn consumentgerichte formules met respectievelijk een deuren- en keukenwandprogramma. Apart gepositioneerd, los van de groothandel.'

Conservatieve ambitie

Dullaart nam in 1997 het stokje over van vader Rob die op zijn beurt opa Robert opvolgde. Robin heeft nog gewerkt aan de Korte Mare, werd in 2000 eigenaar, maar toen zijn vader in 2006 overleed, kwam hij alleen aan het roer te staan. 'Ik heb HBO small business gevolgd, kwam relatief vroeg op de plek van directeur-eigenaar en heb in korte tijd veel geleerd. Sinds 1997 zijn we verzevoudigd in omzetgrootte. Groei is geen ambitie op zich, we doen zo veel



mogelijk gefundeerd. We zullen een keer uit ons jasje groeien hier, maar uitbreiding of verhuizing zullen we altijd conservatief benaderen. Mijn ambitie is met specialiteiten onze positie te verbreden boven onze regionale functie uit en met een duidelijk aanvullende rol op de vestigingen van de multinationals. Daarom is het ook goed dat de multinationals samenwerking met partners als mijn bedrijf blijven zoeken.'

