



8

HAGRO KANTOORMEBELEN

MAATWERK EN EXCELLENTE SERVICE

De economie bloeit, en menig ondernemer wil weer investeren in een nieuwe kantoorinrichting. Hagro kantoormeubelen in Sevenum is dan een uitstekende partner voor advies, levering en montage van die kantoorinrichting. Directeur Wout Swinkels: "Ons ruime aanbod, korte levertijden en complete service vormen onze meerwaarde."

TEKST HANS HOOFT

Hagro kantoormeubelen bestaat al sinds 1991 en levert alles wat met de kantoorinrichting te maken heeft, van complete werk- en vergaderplekken tot kantine- en garderobe-inrichtingen. Inmiddels heeft het bedrijf een flink aantal topmerken in het assortiment zoals RH, RBM, Aeris, Sicame, Schaffenburg, Hag, Herman Miller, swopper en Smit Visual. Dat ondernemingen uit de wijde regio het bedrijf steeds vaker benaderen voor de inrichting van hun kantoren, heeft ongetwijfeld ook te maken met de uitstekende naam die Hagro heeft opgebouwd dankzij de klantvriendelijke en deskundige werkwijze.

STIJLEN

Een ondernemer die Hagro benadert voor de inrichting van zijn kantoor, krijgt altijd eerst de vraag naar de specifieke behoefte, en natuurlijk het budget. Hagro kan namelijk kantoormeubelen uit zowel het hogere, midden- als budgetsegment leveren. Zelfs voor de starter, of voor tijdelijk gebruik, is er een ruime keuze aan goede gebruikte meubels.

De volgende vraag heeft dan betrekking op de gewenste stijl: de ene klant wil graag een industriële of liever strakke stijl, de andere heeft een voorkeur voor een wat natuurlijkere of meer

speelse invulling. Dankzij het brede assortiment kan Hagro in alle stijlen een passend interieur leveren. Indien gewenst kan ook de vaste interieurarchitect van Hagro worden ingeschakeld voor een schitterend ontwerp op maat. De kosten daarvoor worden overigens verrekend als de order doorgaat.

HARDLOPER

Swinkels en zijn team van medewerkers zien wel een trend naar een meer natuurlijke, huiselijke invulling van het kantoorinterieur, zo is een houten vergadertafel van acht centimeter



Wout Swinkels
Fotografie: Marcel Krijgsman

dikte een hardloper in het assortiment. Bij het gesprek met de klant komt natuurlijk ook het aspect prijs/kwaliteit ter sprake: dankzij hun ruime ervaring kunnen de adviseurs van Hagro de klant goed het verschil laten merken tussen, bijvoorbeeld, een kwaliteitsbureau en een werkblad van een iets mindere kwaliteit. Maar uiteraard bepaalt de klant zelf waar hij voor kiest, op basis van de behoefte.

Een andere trend is de groeiende vraag naar zit-statafels. Als gevolg (of eigenlijk: dankzij) de alom gehoorde kreet 'zitten is het nieuwe roken' gaan steeds meer ondernemingen over tot de aanschaf van dergelijke in hoogte verstelbare werkplekken. In de grote, twee verdiepingen tellende showroom van Hagro zijn dan ook veel van dit soort bureaus te vinden.

RUIME RANGE STOELN

Bij de aanschaf van een werkplek is natuurlijk ook behoefte aan een bureau- of vergaderstoel. De klant kan dan bij Hagro kiezen uit een zeer ruime range. En ook hier krijgt de klant de mogelijkheid om het verschil te ervaren tussen de diverse kwaliteiten - en prijzen. Swinkels geeft dan altijd het voorbeeld: "Op vrachtwagens zitten stoelen van minimaal 1.500 euro, en mensen die op kantoor werken, hebben veel te vaak een stoeltje van honderdvijftig euro dat niet goed instelbaar is. Bedenk dan: als je personeel met rugklachten thuis komt te zitten, ben je nog veel duurder uit. Kijk op de langere termijn, ook hoeveel langer een duurdere stoel meegaat." Indien gewenst kan de klant ook op locatie een zitinstructie krijgen bij de bureaustoelen (vanaf vijf stuks), hoe de eindgebruikers de instellingen kunnen bedienen en hoe ze ergonomisch verantwoord kunnen zitten. "Bij een goedkope stoel met

minder instelmogelijkheden is dat natuurlijk moeilijker, maar we proberen altijd een goed advies te geven", vertelt Swinkels. Als een klant echt niet kan kiezen tussen twee stoelen, dan krijgt hij vaak de mogelijkheid om een stoel twee weken op proef te hebben.

UIT VOORRAAD LEVEREN

Swinkels erkent de concurrentie van de internetbedrijven. "Er zijn nog altijd mensen die zich bij een officiële dealer uitgebreid laten voorlichten en vervolgens het spul bij een internetbedrijf kopen. Want dan hebben ze het snel in huis, terwijl sommige van onze collega's levertijden van soms wel zes weken moeten hanteren. Dat internetbedrijf levert het spul, maar vaak moeten de mensen de meubels dan nog zelf monteren. En als er iets mee is, moet je maar afwachten of het snel kan worden opgelost." Maar dankzij een groot magazijn kan Hagro vrijwel altijd snel uit voorraad leveren. Die voorraad bestaat uit een groot aantal verschillende bureaubladen, onderstellen, stoelen, enzovoort. Natuurlijk kan niet altijd alles direct uit voorraad worden geleverd - je kunt immers niet alles uit het bijzonder ruime assortiment in grote hoeveelheden in huis hebben.

STELREGEL

De directeur vervolgt: "Wij bieden iets wat die internetbedrijven niet of nauwelijks leveren: uitgebreide service. Onze vakkundige medewerkers brengen de meubels bij de klant, monteren alles en geven indien gewenst ook nog een zit- of bedieninstructie." En dat is nog lang niet alles: Hagro heeft als stelregel dat als er iets met een geleverde bureaustoel uit het hogere segment is, dat

probleem binnen twee dagen wordt opgelost. In de tussentijd krijgt de klant een andere, gelijkwaardige stoel ter overbrugging. Als een klant tijdelijk extra meubilair nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij een grote order heeft binnengehaald en voor een bepaalde periode meer personeel moet inzetten, dan kan Hagro hem een interessante huurconstructie aanbieden voor de kantoorinrichting. Een bijzondere service is dat als een klant zijn kantoor wil vernieuwen, Hagro de oude spullen voor hem kan afvoeren.

DOELGROEP

Hagro is van maandag tot en met vrijdag van acht tot zes uur open, en op zaterdag van acht tot vijf uur. Daarnaast kan de showroom op afspraak 's avonds worden bezocht, een extra service voor de ondernemer die overdag druk is met zijn eigen zaak. De doelgroep is voornamelijk het regionale MKB, van zzp'ers tot en met grotere ondernemingen. Naast de kantoorinrichting krijgt Swinkels ook regelmatig de vraag voor magazijn- en palletstellingen, het bedrijf kan deze leveren via een dochteronderneming, HMS magazijn-inrichtingen BV.

Omdat Hagro blijft groeien, laat Swinkels dit jaar een extra magazijn bouwen. "We hebben dan nog meer ruimte om voorraad te houden, en kunnen we nog efficiënter werken." Snel leveren, excellente service, afspraken nakomen, dat is volgens de directeur het recept om een goede band te krijgen met de klant. Dat dit recept werkt, blijkt wel uit het feit dat Hagro moet uitbreiden om aan de groeiende vraag te blijven voldoen.

www.hagrokantoormeubelen.nl

