

Succesformule Roval Aluminium

Kwaliteit, innovatie, marktkennis en klantwaarde

In haar ruim 55-jarige bestaan is Roval Aluminium uitgegroeid tot de belangrijkste ontwikkelaar, producent en leverancier van aluminium bouwproducten voor gebouwdetailering. Waar heeft Roval dat succes aan te danken en hoe is Roval erin geslaagd om zich – ook ondanks de bouwcrisis – verder te blijven ontwikkelen en zich structureel te onderscheiden? Of: hoe lukt het Roval elke keer weer haar aluminium daktrimmen, dakranden, muurafdekkappen, waterslagen, boeiboorden, kolom- en gootbekledingen en maatwerkoplossingen in de meest uiteenlopende nieuwbouw-, renovatie-, herbestemmingsprojecten geïntegreerd te krijgen?



Het antwoord op deze vragen is niet eenduidig. Volgens Sales & Marketing Manager Edwin van Kemenade van het Helmondse bedrijf liggen verschillende factoren aan het succes van Roval ten grondslag. “Als we kijken naar onze huidige basis – afzet van aluminium bouwproducten – dan zijn er vier factoren die van invloed zijn op het succes: kwaliteit, innovatie, marktkennis en klantwaarde. Deze vier factoren tezamen zijn bepalend voor de wijze waarop we ons profileren als totaalleverancier: in proces en in product.”

Kwaliteit

Kwaliteit is volgens Van Kemenade geen holle frase, maar heeft lading en betekenis: “Kwaliteit heeft niet alleen

betrekking op onze output, maar vooral op onze input. We investeren veel aan de voorkant, maar ook in het proces. Aan de voorkant zijn dat de beste vakmensen en machines, aandacht voor wat de klant wil, adviseren dat het niet alleen anders kan maar ook beter, duurzamer en vaak ook goedkoper. Een grondhouding die uiteindelijk leidt tot de beste aluminium producten en toepassingen. Daarnaast investeren we ook veel in proceskwaliteit. Waar wenselijk en nodig zijn we betrokken bij het hele bouwproces voor zowel woning- als utiliteitsbouw, we trekken samen op met de architect en opdrachtgever, we voorzien in alle bestekinformatie en CAD-tekeningen, desgewenst doen we zelf de montage of begeleiden deze en we zorgen ervoor dat ook de aftersales of nazorg optimaal ingericht is. Wat je er aan de voorkant aan kwaliteit instopt, betaalt zich aan de achterkant uit in de vorm optimale productbeleving en productkwaliteit, in duurzame en veelal levensloopbestendige aluminium detailleringen, in unieke maatwerkoplossingen, die alleen met aluminium te realiseren zijn. Kwaliteit is geen eindresultaat, het is het vertrekpunt. Een filosofie die leidt tot maximale klanttevredenheid.”

Innovatie

Door de voortdurende focus op kwaliteit, komt je bijna als vanzelfsprekend bij innovatie terecht. Innovatie is een aanjager van kwaliteit. Innoveren heeft alleen zin als iets nieuws ook beter is én praktische toepassingswaarde heeft. Maar hebben aluminium bouwproducten, zoals dakranden, waterslagen en muurafdeksystemen wel innovatiepotentie? Een vraag die Van Kemenade met een volmondig ‘ja’ beantwoordt: “Als je zo betrokken bent bij klanten, zoals Roval, sta je ook open voor nieuwe, slimmere oplossingen. Een waterslag is een waterslag, een muurafdekker een muurafdekker, daar kun je niet zoveel aan veranderen, maar wel aan de wijze waarop we bijvoorbeeld onze aluminium muurafdekkappen bevestigen. Hiervoor hebben we een uniek klangersysteem ontwikkeld met een dubbele klikveer, waar de muurafdekkap schroefloos overheen wordt gedrukt. De kap blijft hierdoor strak en glad en de duurzaamheid wordt bevorderd. Daarnaast hebben we met de Roval-Solotrim® een eenvoudige daktrim ontwikkeld met een EPDM-afdichting die ook in kraaluitvoering leverbaar is. En voor de waterslagen speciale kopschot- en koppelplaatoplossingen, zodat



de waterslag bijvoorbeeld bij stukwerk vrij kan werken. Op andere fronten zijn we eveneens vernieuwend en vooruitstrevend. We hebben recentelijk onder meer geïnvesteerd in geavanceerdere productiemachines, waardoor we nog betere kwaliteit kunnen garanderen.” Ook wat betreft het ondernemerschap zoekt Roval, samen met moedermaatschappij Reynaers Aluminium, voortdurend naar nieuwe wegen om de ambitie - elk jaar de CO₂-uitstoot met 5% te verminderen - vorm te geven. “We besteden veel aandacht aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen”, vertelt Van Kemenade. “Ook wat dat betreft zijn we vernieuwend bezig. Onlangs hebben we nog een nieuwe vrachtwagen in gebruikgenomen, die voorzien is van een zogeheten Euro 6 motor. Dit is momenteel voor dit soort types vrachtwagen de meest energiezuinige motor. Het is een voorbeeld van de vele MVO-maatregelen die we de afgelopen tijd hebben genomen.”

Marktkennis en klantwaarde

Meer dan 55 jaar ervaring heeft ervoor gezorgd dat Roval Aluminium als geen ander de markt kent. Marktkennis en klantwaarde liggen dicht bij elkaar. Kennis van de markt betekent kennis van de spelers.

Roval Aluminium investeert voortdurend in de partijen waarmee zij samenwerkt en staat in nauw contact met opdrachtgevers, aannemers en architecten. Vooral ook als adviserende én bindende partij en bij voorkeur werkend met lokale of landelijk werkende aannemers. Dit geldt zowel voor projecten die om standaardoplossingen vragen – Roval is de grootste leverancier van aluminium daktrimmen – als voor maatwerk in aluminium zetwerk, waarin Roval zich ontwikkeld heeft tot kwalitatief marktleider. Edwin van Kemenade: “Niet voor niets zorgen we ervoor dat we vroeg in het bouwproces betrokken zijn. Daar begint onze toegevoegde waarde. We beschikken over alle knowhow, ervaring en techniek die nodig zijn om onze partners oplossingen aan te reiken die minimaal voldoen aan de bestekseisen. Als gesprekspartner zijn we kritisch en dragen veelal oplossingen aan die de bestekseisen overschrijden en tot betere resultaten leiden. Toegevoegde klantwaarde die tot meer kwaliteit, meer duurzaamheid en functionaliteit leidt en die ook esthetisch van meer betekenis is: mooie projecten nóg mooier maken, duurzame oplossingen nóg duurzamer en functionele oplossingen nóg functioneler. Daarom zijn we totaalleverancier.”



ROVAL
ALUMINIUM