

# Begrip in het groot Amsterdamse

Radiatoren, pompen, ketels, afsluiters, pijp en fittingen, vloerverwarmingen en meet- en regelsystemen vormen een deel van het assortiment van grootleverancier van der Wal BV. De naam verklapt het al: in 1949 startte de vader van Renald met zijn naoorlogse onderneming. In 1979 begon Renald voor het familiebedrijf met technische ondersteuning.



Na het leger en zijn studie was dat best een logische stap. “Al gauw nam ik het stokje van mijn vader over. Inmiddels

ben ik 61. Mijn vrouw doet al jaren een deel van de administratie. We hebben een dochter van 30 en een zoon van 27, maar ik voorzie geen verdere familie-overname in de toekomst.”

Met zo'n vierhonderd terugkomende klanten en zes loyale werknemers is van der Wal BV uitgegroeid tot wat het vandaag de dag is. Renald van der Wal heeft nog lang geen pensioenplannen. Daarvoor heeft hij teveel plezier in wat hij doet. “We zijn in de loop der jaren een begrip geworden in het groot Amsterdamse. Met veel energie ben ik steeds bezig en werk is onderdeel van mijn levensstijl geworden. Natuurlijk is het een luxe om eigen baas te zijn, maar

ik vind dat je er niet teveel bij moet nadenken.” Gewoon doen is het motto.

## INFORMATIE IN ALLE EERLIJKHEID DELEN

Van der Wal's missie is dat klanten eerst bij hem komen kijken, voordat zij mogelijk ergens anders heengaan. Het grootste verschil tussen 'vroeger' en 'nu' is dat er in vergelijking niet meer groot wordt ingekocht. Bulkafnames zijn zeldzaam, zeker in het geval van bijvoorbeeld verwarmingen. Klanten zijn doelgericht en zoeken op maat naar de juiste aanschaffen. “Daarom krijgt ons magazijn als assortiment prioriteit. We weten wat wij wel en niet in huis hebben, zodat we klanten zo goed mogelijk kunnen bedienen. Daarbij adviseren wij proactief en delen we informatie in alle eerlijkheid met de klant. Bij ons geen duurkoop en moeilijke ruilprocedures.” <<

## QUICK SCAN

### HÉT PROBLEEM VAN DE MARKT

» Van der Wal BV constateert een vreemde economie, dus een rare fase waar de markt in zit, waarbij klanten per definitie uitgaan van de combinatie laagste kosten, producten bij de leverancier op voorraad en ook nog eens van hoogstaand kwaliteit.

### ONZE VISIE

» Met technische ondersteuning, vergaande dienstverlening, een gevuld magazijn en samenwerking met de klant, waarbij het om het samenspel gaat, komt het bedrijf een heel eind.

### UW OPLOSSING

» Voortbordurend op de visie betekent het concreet dat van der Wal BV steeds weer de juiste match tussen product en klant maakt. Daar staat het bedrijf om bekend, want veel producten mogen in eerste instantie op elkaar lijken, alleen beschikken ze bij nader inzien over grote verschillen in bijvoorbeeld functionaliteiten. Snelheid en flexibiliteit staat bij de dienstverlening centraal.



### VAN DER WAL BV

Anthony Fokkerweg 51  
1059 CP Amsterdam  
Telefoon 020-6173581  
E-mail info@vanderwalbv.nl  
[www.vanderwalbv.nl](http://www.vanderwalbv.nl)