

## GROEIEN ALS BEDRIJF IN EEN STERK EVOLUERENDE MARKT

POLYMAT NV

**Polymat biedt via 3 Hubo-vestigingen een uitgebreid assortiment aan van diverse bouwmaterialen, voor zowel de particuliere doe-het-zelver als professionals. Zaakvoerder Jan De Cuyper mag je gerust een oude rot in het vak noemen. Hij werkt reeds 35 jaar samen met Accuria en vertelt ons graag waarom.**

### Wanneer werd Polymat opgericht?

Voor deze vraag dien ik 35 jaar terug te keren in de tijd. Ik was werkzaam bij Hubo in loondienst. Na 5 jaar besloot ik de sprong te wagen en ben ik, samen met mijn broer, zelfstandig geworden met een eigen bouwhandel. We werkten samen met een tiental andere bouwhandels voor aankoop, maar door ondermeer de toenemende globalisering werd het werken op zelfstandige basis moeilijker houdbaar. Zo hebben we de beslissing genomen om een samenwerking aan te gaan met HUBO als franchisegever.

### In welke mate is Polymat doorheen de jaren gegroeid?

We zijn gestart met een eerste vestiging in Gent en ondertussen zijn we uitgebreid tot 3 afdelingen, met bijkomende vestigingen in Merelbeke en Zelzate. Samen met ons team van 40 bedienden proberen we dagelijks een sterke service te bieden. We merken tot op heden nog steeds een lichte groei wat in principe niet evident is omdat de doe-het-zelfsector stagneert.

### Aan wat is deze stagnatie te wijten?

Een wijziging in de mentaliteit bij de bevolking en meer specifiek de jeugd. Vroeger gingen we sneller sparen om zelf meer klusjes te doen in huis. Dat bespaarde ons toch wel wat geld. Tegenwoordig wordt er minder gespaard en meer geprofiteerd van het geld. Een weekendje weg, een etentje, een evenement ... de jongere generaties profiteren meer van

hun centen. Ik geef ze geen ongelijk, maar het heeft wel invloed op de groei van de doe-het-zelfmarkt.

### Welke evoluties zie je voor Polymat in de toekomst?

We zitten volop in de evolutie van de e-commerce en daar zijn we volledig in mee. We hebben ondertussen een webshop en we leveren aan huis. Het doel is om dit in 2019 nog verder uit te breiden.

De digitalisering is een onlosmakelijk deel van de manier van werken geworden. Ik ervaar zelf de gebruiksvriendelijkheid van E-Prest van Accuria en heb onlangs een demo gezien van het nieuwe e-platform 'Officient'. Zo hoort het. Wij moeten mee met onze tijd en Accuria ook. En dat hebben ze altijd gedaan.

### Hoe verloopt de samenwerking met Accuria?

Een samenwerking van 35 jaar bewijst mijn tevredenheid. Zoals zonet gezegd is Accuria altijd mee met zijn tijd. Daarnaast heb ik met Carmen een vaste contactpersoon die mij reeds vele jaren met raad en daad bijstaat. Ze kent mijn bedrijf en personeelsbeleid. Dat maakt de foutenmarge zeer beperkt en bespaart mij heel wat kostbare tijd.

Tot slot zijn ze heel sterk in hun vakgebied waardoor ze in klaar en duidelijke taal communiceren. Zonder sociaal secretariaat is het tegenwoordig niet eenvoudig om mee te zijn met de sociale wetgeving en de daarbij horende administratie.



Zo vroeg een werknemer mij onlangs over de mogelijkheden van een 'landingsbaan'. Daar was ik nog niet van op de hoogte, maar Accuria kon mij hier meteen in verder helpen. Dat verwacht ik van een goede partner en daarom werk ik na 35 jaar nog altijd met Accuria samen.

**“Een samenwerking van 35 jaar bewijst mijn tevredenheid. Accuria is altijd mee met zijn tijd.”**