

Slim inkopen eenvoudig met HIT Profit

Het gaat crescendo met HIT Profit uit Oisterwijk. HIT Profit is marktleider als onafhankelijke inkoopcombinatie voor ondernemend Nederland.



De organisatie helpt ondernemers bij het managen van belangrijke facilitaire zaken als energie, telecom en verzekeringen. Door een flinke groei is de onderneming onlangs verhuisd naar een monumentaal pand aan De Lind in de Parel van Brabant. Genoeg aanleiding voor een gesprek met CEO Colas van de Valk.

HIT Profit is landelijk toonaangevend als inkoopcombinatie. Wat moeten we ons daar bij voorstellen?

“We maken gezamenlijk inkopen eenvoudig en bereikbaar voor iedereen, van rasondernemer tot multinational met vijfhonderd vestigingen. Onze ruim vijfduizend leden profiteren van de beste condities en scherpste prijzen op de facilitaire zaken energy, insurance en telecom. HIT Profit staat voor ontzorgen, transparantie, innovatie, besparing en extra omzet. Wij nemen de vaak ingewikkelde inkoopprocessen voor onze rekening. Daar hebben bedrijven die zich bij ons hebben aangesloten geen omkijken naar.” →

‘HIT Profit staat voor ontzorgen, transparantie, innovatie, besparing en extra omzet’

COLAS VAN DE VALK



‘We zijn op dit moment bezig om drie groeimodellen te lanceren’

HIT Profit heeft in korte tijd een stormachtige groei doorgemaakt. Verwacht u dat deze trend doorzet?

“Zeker. We zijn op dit moment bezig om drie groeimodellen te lanceren. Op de eerste plaats willen we autonome groei realiseren. We willen dus nog meer bedrijven aan ons binden. Daarnaast zijn we bezig om een franchiseformule op te zetten, die gericht is op ondernemers met een bestaande klantenportefeuille. Op deze manier kunnen beide partijen elkaar vergroten en versterken. De franchisenemer creëert meerwaarde voor huidige en nieuwe klanten door het aanbieden van een aanvullend winstgevend dienstenaanbod en HIT Profit breidt uit met nieuwe leden, die voor nog meer inkoopkracht zorgen, waarvan de HIT franchisenemers direct profiteren. Een win-win situatie dus. Een derde groeimodel impliceert de overname van andere, kleinere spelers op de markt.”

Meer werk heeft vaak ook invloed op de organisatie en de bedrijfsvoering? Geldt dat ook voor HIT Profit?

“Inderdaad. We hebben op dit moment veertig mensen in dienst. Op korte termijn komen daar acht mensen bij. En dat is nog maar het begin. Onze expansie heeft er voor gezorgd dat we onlangs zijn verhuisd naar een nieuwe accommodatie aan De Lind in Oisterwijk. In dit monumentale pand was voorheen de Rabobank gevestigd. Hiermee zijn we klaar voor verdere groei op de korte en lange termijn.”

De HIT Energieplanner is een nieuw product van HIT Profit?

“De HIT Energieplanner vormt een belangrijke toevoeging voor onze leden op het gebied van energiemanagement. De inkoop van energie is onze belangrijkste pijler. Zo’n 98% van onze leden

bespaart via HIT Profit op de inkoop van energie. De HIT Energieplanner voorziet echter ook op een besparing van het energieverbruik en dat levert vaak nog meer op. De HIT Energieplanner is een online tool waarmee onze leden direct grip krijgen op hun energiekosten. We stemmen de energieplanner volledig af op elke bedrijfssituatie. Op deze manier leveren we maatwerk en stimuleren we duurzaamheid.”

Kunnen we in de toekomst rekenen op meer innovatieve producten van uw organisatie?

“Dat is wel de bedoeling. HIT Profit werkt pro-actief. We zijn voortdurend bezig om voor onze leden de allerbeste marktcondities te creëren. We spannen ons in om onze dienstverlening continu te verbeteren. We monitoren de markten, spelen in op nieuwe marktontwikkelingen en zorgen er steeds voor, dat onze leden in kunnen kopen tegen de aller-

beste condities. Up-to-date zijn en blijven is de boodschap. Hierbij past flexibiliteit en het borgen van kwaliteit. We zijn als enige in onze branche ISO 9001-2015 gecertificeerd. We opereren volgens de meest recente kwaliteitsnormen om onze leden optimaal te kunnen bedienen.” ■

HIT PROFIT

- ▶ **Opricht** April 2010
- ▶ **CEO** Colas van de Valk
- ▶ **Adres** De Lind 20, 5061 HW Oisterwijk
- ▶ **Specialisatie** Inkoopcombinatie voor ondernemend Nederland
- ▶ **Segment** Energy, insurance en telecom
- ▶ **Medewerkers** Veertig (vijfentwintig in front- en backoffice, vijftien in buitendienst)
- ▶ **Web** www.hitprofit.nl