

Rawinso maakt slim gebruik regenwater concreet

27-05-2021 11:24



Samen met consultant klimaatadaptatie & duurzaamheid Bas Kuipers licht Nienke McCarthy, general manager van Jarola de plannen toe. “Rawinso is een eigen verkoopconcept van Jarola. Net als de andere concepten die we aanbieden, is het ontstaan vanuit trends en ontwikkelingen in de markt. Die trends en ontwikkelingen vertalen wij in totaalconcepten”, zegt McCarthy.

Naast een compleet assortiment is er ook uitgebreide marketing- en promotieondersteuning zodat het concept als totaalpakket op de markt wordt gebracht. “Daarmee helpen we onze klanten, maar uiteindelijk ook de eindklant. Onze concepten zijn compleet en we maken duidelijk wat ze doen en welke meerwaarde ze bieden. Voor de handel, maar ook voor de consument of verwerker”, vult Kuipers aan.

Jarola Group

Jarola is onderdeel van de Jarola Group. Eind jaren '90 ontstaan vanuit technische groothandel Wildkamp. McCarthy: “Daar waar Wildkamp zich in de 45 vestigingen richt op de verwerkers en gebruikers van de assortimenten, richt Jarola zich op de retail, etail, groothandel en de maakindustrie. Samen met die partners bedienen wij de eindgebruiker.”

Behalve Wildkamp en Jarola maakt ook verkooporganisatie Aduro Technologies Europe deel uit van de Jarola Group. “Binnen Aduro Technologies voeren we twee productmerken: Adurolight met professionele LED-verlichtingsoplossingen en Adurosmart met tal van smart homeproducten.

Zelfde DNA

Verschillende namen en specialisaties, maar wel met een gedeeld DNA. Kuipers: “Voor ieder verkoopkanaal geldt dat we, dankzij ons wereldwijde netwerk van producenten, assortimenten bieden die kwalitatief hoogwaardig zijn, met een breed aanbod en samengesteld uit complementaire merken.”

Ook het aanbod van complete concepten voor onder andere beregening en waterinfiltratie, en de mogelijkheid om maatwerk te bieden, zijn elementen die de groep kenmerken. “Dat zit er al vanaf de start van Wildkamp in 1972 in. We zijn een servicegerichte organisatie en hechten veel waarde aan het gericht ondersteunen van onze klanten. Dat gaat veel verder dan het leveren van producten alleen”, zegt McCarthy.

Meerwaarde

Die serviceverlening varieert van assortimentsadvies tot in- en verkoopondersteuning. “Daarnaast zijn we logistiek heel erg sterk”, zegt McCarthy. “Van combitransport tot het vervoeren van lange lengtes en dropshipment, we bieden het allemaal. En dankzij onze goede voorraadpositie kunnen we bestellingen altijd snel en compleet leveren.”

Om die logistieke meerwaarde te waarborgen en verder te verbeteren, wordt in Coevorden een nieuw distributiecentrum, met een schaalbaar ontwerp en ruim voldoende uitbreidingsmogelijkheden gebouwd. “De eerste van drie fases, met een vloeroppervlakte van 17.000 m², wordt dit jaar opgeleverd. Daarin kunnen we nog beter invulling geven aan zorgvuldige en snelle levering van producten.”

Kennispartner

McCarthy benadrukt dat Jarola groot belang hecht aan de rol als kennispartner. “Onze medewerkers kennen onze producten en technische specificaties. Vanuit die kennis kunnen ze gedegen advies geven aan een klant. Daarnaast kunnen wij data-gedreven advies geven waarmee onze klant zijn voordeel kan doen. Op basis van bestel- en verkoopdata kunnen wij zien wat wel en niet goed loopt en daarover met de klant in gesprek gaan. Hoe kunnen we daar verandering in brengen?”

Ook door het bieden van trainingen, het geven van informatie via de website en proactief adviseren wil Jarola kennis delen. “Dat is belangrijk omdat voor een deel van onze producten en concepten geldt dat onze klant ze wel kent, maar de consument nog niet”, aldus Kuipers.

Innovatieve afkoppelset

Behalve als serviceverlener presenteert Jarola zich ook als innovatieve partner. “Goed voorbeeld daarvan is de afkoppelset voor hemelwater die we samen met StadLandWater hebben ontwikkeld. Daarmee kun je eenvoudig de afvoer van regenwater loskoppelen van het riool”, zegt Kuipers.

Dankzij een ‘slim’ koppelstuk dat in de afvoerbuis wordt geplaatst, wordt het regenwater naar de tuin of andere wateropslag geleid, terwijl een verhoogd luchtrooster in het koppelstuk de ontluchting waarborgt. “Een relatief eenvoudige oplossing waarmee we laten zien actief in te kunnen springen op geluiden uit de markt.”

Slim gebruik regenwater

Slim en snel inspelen op de actualiteit zijn ook elementen die terugkomen in Rawinso. Een totaalconcept waarmee regenwater slim gebruikt kan worden. "Rawinso is een samengesteld productaanbod voor waterinfiltratie en hergebruik van regenwater. Van het opvangen, transporteren en filteren tot de infiltratie of hergebruik in huis, met Rawinso bieden we alles wat nodig is om dit mogelijk te maken", zegt Kuipers.

Voor de meeste producten in het concept geldt dat ze niet nieuw zijn. "Dakgoten en PVC-leidingen voor de afvoer, filterinstallaties en infiltratiesystemen bieden we al langer. Door ze samen in een totaalconcept te presenteren, maken we duidelijk hoe ze samen een bijdrage kunnen leveren aan verantwoord omgaan met regenwater."

Draagkracht vergroten

Als consultant klimaatadaptatie & duurzaamheid opereert Kuipers in de driehoek overheid, handel en consument. "Door lokale overheid, lokale ondernemers en bewoners samen te brengen, kun je draagkracht voor klimaat- en duurzaamheidsdoelstellingen vergroten. Wij willen daaraan bijdragen."

In 2050 moet Nederland waterrobuust zijn. Om die doelstelling te halen, bieden veel gemeenten nu subsidie voor bijvoorbeeld een regenton of andere oplossing. "Vaak zonder dat inwoners goed weten dat ze die subsidie kunnen krijgen of hoe ze daarvoor in aanmerking komen. Met Rawinso kunnen wij zowel de retail als de overheid helpen bij het creëren van draagkracht en bekendheid."

Onderscheiden als ondernemer

Met Rawinso heeft de ondernemer een complete oplossing voor slim gebruik van regenwater in zijn assortiment. "Daarmee kan hij zijn klanten laten zien hoe het werkt en zo duurzaam gedrag stimuleren. Daarnaast kan hij de klant doorverwijzen naar de gemeente voor subsidie. Dat biedt enorme kansen om je als ondernemer te onderscheiden."

Voordeel voor de gemeente is dat Rawinso als concept kan helpen in de bewustwording onder inwoners. "Ook richting die lokale overheid kunnen wij ondersteuning bieden in de communicatie en de contacten met de ondernemers. Zo geven we samen een impuls aan die doelstellingen."

Hoge verwachtingen

Jarola heeft hoge verwachtingen van Rawinso. "Gezien de toenemende aandacht voor klimaatadaptatie en verduurzaming verwachten wij dat concepten als Rawinso de komende jaren een vlucht gaan nemen. Wij hebben onszelf voor dit jaar in ieder geval tot doel gesteld dat we eind 2021 50 extra partners in retail, etail en groothandel hebben. Zowel binnen bestaande als nieuwe dhz- en tuinformules."

Overtuigen door te tonen

In Lochem staat bij de Intratuin een opstelling van Rawinso. "Daar laten we samen met de ondernemer en de gemeente zien hoe succesvol de samenwerking kan zijn. Consumenten krijgen niet alleen een goed beeld van het concept, ze kunnen ook direct tot aankoop overgaan als ze willen. En dankzij gerichte dm-acties worden inwoners op deze opstelling en de subsidiemogelijkheden gewezen. Dat werkt goed", zegt Kuipers.

McCarthy benadrukt dat het concept ook goed in het schap uitgelegd en verkocht kan worden. "Ook daarin voorzien we vanzelfsprekend."

Jarola Group, Lutten, 0523.687.590, info@jarola.com, www.jarola.com

Redactie