

# Wij maken luchtdicht bouwen simpel

15-08-2012 02:00



Het was wachten tot ook Den Braven zich in de markt voor luchtdicht bouwen zou mengen. “De markt vraagt om technische en commerciële oplossingen”, zegt commercieel directeur John Uilenberg. “Oplossingen die men begrijpt. Waarvan het concept staat als een huis. En met after sales-service indien nodig.” Luchtdicht bouwen is voor veel partijen in de bouwkolom nog steeds een lastig verhaal. “Daarom willen wij het simpel maken, laagdrempelig. De mensen met cement aan de broek hebben geen studie bouwkunde achter de rug. Maar die moeten nu wel een ander kunstje leren. En dat moet je dan simpel uitleggen. Kan ook, want het is helemaal geen rocketscience.”

## Duurzaam en gebruiksvriendelijk

Den Braven stelde een concept samen met alle producten die nodig zijn om een oplossing te bieden. Stuk voor stuk getest en gecertificeerd om de technische waarde ook onafhankelijk te kunnen staven. Verder stonden argumenten als milieuvriendelijkheid en gebruiksvriendelijkheid steeds voorop. Uilenberg: “Milieubelastende producten proberen we zelfs niet eens meer te produceren. Dat was ook één van de uitgangspunten bij de ontwikkeling van dit concept. We hebben bij ieder product de juiste balans gevonden tussen milieu, versimpeling voor de gebruiker en de verduurzaming van het behandelde pand. Bij die afweging kwam ons eigen applicatiebedrijf heel mooi van pas”, vult Uilenberg aan.

## **Minder faalkosten**

De fabrikant heeft bij het vormgeven van het concept heel goed nagedacht over de verpakkingen. Die vertellen het verhaal van de producten die ze bevatten en maken een product- en toepassingskeuze eenvoudig. En daarnaast zijn ze in gebruiksvriendelijke hoeveelheden gemaakt. "Bij Den Braven hoeft een zzp'er geen omdoos met tientallen meters band te kopen. Hij heeft vaak maar één rol nodig, dus bevat ons concept per stuk verpakte rollen." Op dezelfde manier beperkt Den Braven het aantal productvarianten waar dat kan. "Wij hebben één soort folie die op meerdere manieren te verwerken is in plaats van verschillende folies voor verschillende toepassingen. Dat vergemakkelijkt de keuze en beperkt de faalkosten door toepassing van de verkeerde producten."

## **Hoge prestaties**

De producten uit het gamma van Duurzaam Luchtdicht Bouwen voldoen al aan de eisen van 2020, stelt Uilenberg. "Neem nou bijvoorbeeld onze flexibel polyurethaanschuim. De norm voor luchtverlies is gesteld op maximaal 0,1 m<sup>3</sup>/h bij 650 Pa. Maar onze Zwaluw Flex-foam B2 is gewoon een dikke factor 10 luchtdichter dan de norm voorschrijft." Uit Frans onderzoek blijkt verder dat het Zwaluw Flex-foam B2 een A+ label heeft op het uitblijven van schadelijke stoffen tijdens verwerking. Voordeel hiervan is dat de verwerking van het flexibele polyurethaanschuim binnen in gebouwen geen nadelige gevolgen heeft voor de gezondheid. "Dat is voor de renovatiemarkt een uitkomst. Blijvend elastisch, hoge opbrengst, zeer hoge luchtdichtheid, niet schadelijk voor de mens en in het bezit van een B2-certificaat met een hogere brandwerendheid. Zo voldoen al onze producten aan de allerhoogste eisen, ook al lopen we daarmee soms vooruit op de eisen in de markt. Als het beter, duurzamer of milieuvriendelijker kan, doen we dat. Kan ook, doordat we alle lijmen, kitten en purschuimen zélf produceren."

## **Technische ondersteuning**

Om luchtdicht bouwen simpel te maken, ontwikkelde de fabrikant verpakkingen die gebruikers vertellen hoe het zit. Maar Den Braven geeft ook uitgebreide trainingen en specifieke workshops aan zijn dealers en aan verwerkers zelf. Ook na aankoop staat Den Braven klaar met ondersteuning en advies. Met diverse digitale ondersteuningsmogelijkheden kan iedereen in de bouwwereld binnen 1

minuut in Jip-en-Janneketaal duidelijk maken wat hij nodig heeft.

## **Dealersselectie**

Voor de distributie naar de bouw zoekt Den Braven samenwerking met een beperkt aantal gemotiveerde dealers. Uilenberg: "Die wederverkopers kunnen rekenen op een mooi concept van kwalitatief goede producten, in communicatieve en aantrekkelijke verpakkingen, uitgemonsterd in een doordacht schappenplan, met veel point-of-sale-communicatie ondersteund." Daar verwacht de fabrikant commitment voor terug in de vorm van de opname van het complete assortiment en schappenplan en het volgen van de ondersteunende

opleiding. “Dat allemaal bij elkaar maakt dat een dealer zich professioneel kan onderscheiden in de lucratieve markt van luchtdicht bouwen.”

Marc Nelissen