

De perfecte verbinding

15-08-2012 02:00



"In 2007 kwam het verzoek van de Nederlandse Bond van Timmerfabrikanten om een product te ontwikkelen dat voor betere hoekverbindingen in kozijnen zou zorgen", zegt John Peeters, accountmanager van Bison Professional. "We zijn gaan kijken naar de beste optie hiervoor. In samenwerking met timmerfabrikanten hebben we testen uitgevoerd met verschillende lijmen."

Tifa-Tix

Eén van die timmerfabrikanten is TimmerSelekt Doornebal in Veenendaal. Pim de Bree is er manager productie. "Na verschillende testen kwamen ze met de Tifa-Tix. Een lijm die uitstekend verwerkbaar

was, een snelle droogtijd had en voor een goed resultaat zorgde. Er was echter nog één probleem: we hadden niet de zekerheid dat er voldoende lijm achterbleef om een waterdichte verbinding te garanderen."

Parels

Peeters: "Toen zijn we rond de tafel gaan zitten en hebben we verschillende opties de revue laten passeren. Moest de deugel aangepast worden? Misschien weerhaakjes erin? Of ringetjes ertussen? Allemaal mogelijke oplossingen, maar met kans op fouten; een ringetje is immers snel kwijt. Toen kwamen we op het idee om minuscule parels toe te voegen, die voorkomen dat te veel lijm uit de verbinding wordt geduwd tijdens het opsluiten van het kozijn. In samenspraak met de eindgebruiker kwamen we zo tot een product dat werkt en voldoet aan de nieuwe beoordelingsrichtlijn BRL 0819."

Formule 1

Marketingmanager Herbert van Arkel van Bison Professional mengt zich in het gesprek: "Dat is onze werkwijze. De basistechnologie van een innovatie wordt bij ons in het laboratorium ontwikkeld, maar de finetuning gebeurt in de markt zelf. En doordat we direct inspelen op de behoefte van de markt, kunnen we voorop lopen met innovaties. Dat wordt van ons als A-merk ook verwacht." Het innovatieproces van Bison Professional vergelijkt Van Arkel met de Formule 1. "We hebben

een aparte businessunit met marketing, sales en productontwikkeling. Alle innovaties die we hier doen, kunnen later weer doorstromen naar andere kanalen binnen de organisatie."

Snelheid

Bison Professional heeft nog meer overeenkomsten met de Formule 1. Namelijk op het gebied van snelheid. Van Arkel: "De Tifa-Tix is binnen 4 uur op eindsterkte. Dat is van groot belang voor de snelheid van het productieproces. Snelheid is een belangrijk speerpunt bij onze manier van werken. En dat is niet alleen van belang voor de timmerfabrikant, maar net zo belangrijk voor de klusjesman en de loodgieter die onze lijmen gebruikt. Het productieproces moet dóór kunnen."

Vertrouwen

Van Arkel: "Het heeft allemaal met vertrouwen te maken. De eindgebruiker weet dat hij het beste product heeft, dat doet wat het moet doen. En de groothandel kan erop vertrouwen dat hij een

product in handen krijgt dat makkelijk roteert en een goede marge verzekert. Ook support is van belang voor de handel. Het personeel moet een bepaalde kennis over het product bezitten. In een professionele omgeving is de impact van een verkeerd advies erg groot. Als bijvoorbeeld bij 2000 kozijnen de onderdorpels eraf vallen, dan is dat een gigantische kostenpost. Daarom moet je de klant goed kunnen adviseren. En daar ondersteunen we hen in."

Support

"Samen met de buitendienst van de groothandel gaan we langs bij de eindgebruikers", vult Peeters aan. "Daarnaast geven we trainingen en presentaties, zodat medewerkers over een bepaalde basiskennis

beschikken. Voor de meer specialistische kennis kan dan een beroep op ons gedaan worden. Door de constante communicatie die wij met de eindgebruiker hebben, weten wij waar zij tegenaan kunnen lopen.”

Direct mailing

Het laatste stukje van de puzzel is marketing. Bison Professional creëert extra vraag door direct mailing. Zo benaderde het bedrijf timmerfabrikanten met de boodschap dat de nieuwe beoordelingsrichtlijn eraan komt en hoe je daar met Tifa-Tix aan kunt voldoen zonder machineaanpassingen. Van Arkel: “En dat zorgt er weer voor dat de eindgebruiker de handel vraagt naar ons product. En zo krijgen wij die perfecte verbinding.”

Marc Nelissen