

“Minder klachten, meer omzet”

10-05-2017 12:16



Van regionale mortelfabrikant groeide Remix uit tot de marktleider in de sector. Remix is het merk voor de silo en het zakgoed voor Nederland en voor de export. Sakrete is alleen zakgoed voor Nederland. Daarnaast maakt het bedrijf veel private labels voor diverse handelsketens. Samen met de A-merken Sakrete en Remix geven die de handel een mooi assortiment.

Innovaties lopen lekker

Remix groeit nog steeds, al vele jaren lang. Dat ligt volgens Jousma echt aan de klantgedreven innovaties. “Zo’n tien jaar geleden kwamen we met een 4-in-1-mortel. Daarna met mortel op maat, met uitbloeiingsarme mortel en met de stevige PE-zakken waarin mortels dubbel zo lang houdbaar zijn op de bouwplaats. Tegenwoordig komt de concurrentie met 6-in-1 mortels, maar hebben wij alweer een 16-in-1 variant. Daarmee staan we echt aan de top, vooral in de renovatie. De vakman kan er alles mee verwerken. Van waterslurpende beschuitsteentjes tot waterdichte glasbouwstenen.”

Nooit meer verkeerd

Jousma roemt het gemak van de 16-in-1 voor de vakman. Die kan met die ene zak mortel alle klussen klaren. Geen gehannes met één zak voor klus A en een andere voor klus B en nog een derde voor het stucwerk. Gewoon één zak voor alles. “Dat is niet alleen gemakkelijk voor de vakman. Het garandeert ook dat hij nooit de verkeerde mortel gebruikt. Met onze 16-in-1 kan dat niet gebeuren, die werkt in alle gevallen goed.”

Verkoopt goed door

Net zoals de andere innovaties van Remix door de jaren heen grif opgenomen werden door de handel, vind ook de 16-in-1 gretig aftrek. “En het belangrijkste: hij verkoopt heel lekker door. De eindklant ziet dit product echt zitten.” Remix is intussen alweer bezig met volgende vernieuwingen. Zo is er de ‘Zandcementmortel snel’. Die is na drie uur al beloopbaar, terwijl je dat bij traditionele mortels op zijn vroegst pas na 24 uur mag.” Deze snelle zandcementmortel is ideaal voor de snelle badkamerrenovatie, want hij is geschikt voor permanent natte ruimtes. Jousma: “Er wordt nog heel veel met gips gewerkt, maar dat is er echt niet geschikt voor.”

Winst in goed advies

Er is volgens Jousma nog zo veel winst te behalen in de juiste bouwwijze.

“Wij komen nog regelmatig klussers tegen die denken dat tegelwerk waterdicht is, terwijl je daar echt een waterdicht systeem onder moet leggen. Een membraam waar geen water doorheen kan, inclusief bandages voor naden tussen vloer en wand, manchetten voor het afvoerputje en de aansluiting van de douche. Bij egaliseren ontbreken soms de noodzakelijke kantstroken. Die voorkomen dat de vloer kan knappen bij het uitzetten of zelfs muren kan ontzetten.”

Mee(r)verkopenZijn aanbeveling aan de handel: neem de producten op voorraad en adviseer ze mee. “Egaliseren is gronderen en kantstroken aanbrengen. Doe het nou gewoon, dan ondervang je 90% van de klachten. Zo sla je twee vliegen in één klap. Je geeft een beter advies en bespaart je klanten een hoop ellende. En je gunt jezelf heel gemakkelijk een stukje additionele omzet. “Minder klachten, meer kassa”, zegt Jousma. “Dat willen we allemaal toch?”