

Schoner en veiliger werken bij verschillende soorten ondergrond

28-08-2017 09:47



Edwin van Iersel is verkoopdirecteur van Primaverde en vertelt enthousiast over producten waar je dat in eerste instantie misschien niet van verwacht. “We hebben een uitgebreid assortiment aan betrouwbare producten voor schoon en veilig werken, zoals afdekvliezen, afdekvliezen, stofwanden en kleefmatten. Maar ook tapes en slimme kitgereedschappen”. De vliezen en folies worden overal ingezet waar schoon en veilig werken nodig is. Zo levert Primaverde onder meer aan de bouw-, afbouw- en renovatiebranche. De verkooppunten zijn professionele bouwmarkten, schilder- en ijzerwarengroothandels en natuursteen- en tegelgroothandels.

Diversificatie in afdekken en beschermen

Primaverde begon zo’n negen jaar geleden in Nederland, vanuit de Zwitserse gedachte. Dat houdt in: kwaliteit en betrouwbaarheid. Afdekvlies en beschermfolie van Permafix werd al in Zwitserland verkocht en het team zag kansen in Nederland. Daar was men gewend om met één versie van stucloper te werken. Van Iersel: “Er was toen nog weinig vraag in de markt voor specifieke afdekvliezen en beschermvliezen. De gedachte was dat het een duurder product is. Dat klopt niet: specifieke afwerkmaterialen lijken duurder, maar de factor arbeid is veel minder. Daardoor ben je uiteindelijk goedkoper uit met een kwalitatiever en lichter product. Het belangrijkste is dat je daarmee veiliger en schoner werkt.”

Veiliger en schoner

Wat zijn dan de voordelen van specialistisch afdekvlies en beschermfolie ten opzichte van de 'evergreen' stucloper? Daarover hoeft de verkoopdirecteur niet lang na te denken: "Op de eerste plaats hebben we een oplossing voor vrijwel ieder type ondergrond en toepassing, zowel zelfklevend als niet-zelfklevend. Veiligheid staat daarbij altijd voorop. Je bespaart tijd en je voorkomt herstelwerkzaamheden achteraf, omdat je schoner werkt. Door de beschermende eigenschappen en het toepassen van verschillende soorten lijm worden lijmresten – en dus schade aan de ondergrond – voorkomen. Stel dat je een opdracht hebt die uitloopt in tijd, dan blijft de bescherming voor langere tijd hechten. Bovendien zijn onze materialen handzaam, je neemt ze makkelijk in de auto mee. Een rol stucloper is heel wat minder hanteerbaar. Ook in de loop naar de werkplek moet bescherming komen. Dat wordt vaak vergeten. Hiervoor kun je specifieke toepassingen gebruiken, die afgestemd zijn op de ondergrond en het type gebruik."

Dicht op de praktijk

"Onze productontwikkeling hebben we in eigen hand. Zo kunnen we bijvoorbeeld samen met onze klanten specifieke producten ontwikkelen. Primavera houdt voeling met de markt. We staan direct in contact met de eindgebruikers en houden iedere dag contact met onze verkooppunten. We bezoeken intensief werkplekken waar onze producten inzetbaar zijn. Daar kijken we mee, geven we advies en sturen we door naar de vakhandel. Op die manier weten we precies waar behoefte aan is. Deze kennis nemen we weer mee bij het ontwikkelen van nieuwe producten en toepassingen. Dan moet je denken aan verschillende diktes, andere samenstellingen, unieke kleuren en lijmsorten die specifiek afgestemd zijn op ieder type ondergrond", legt Van Iersel uit.

Producten

De afdekvliezen en afdekfolies van PrimaCover en Permafix zijn er in meerdere soorten. Bijvoorbeeld PrimaCover Active, de ademingsactieve beschermlaag voor pas gelegd natuursteen en recentelijk behandeld parket. Of PrimaCover Absorb, het pluisvrije oplosmiddelbestendige afdekvlies voor de schilder. Een ander voorbeeld is PrimaCover Robust, grijs afdekvlies voor prefab-betondelen. PrimaCover Carpet is een afdekfolie voor zachte textielvloeren.

Ook als private label

Primavera produceert afdekmaterialen en andere producten op basis van speciale klantenwensen, met of zonder personalisatie. Dit private label kan vervolgens voorzien worden van een eigen bedrukking. Ook zijn verschillende afmetingen mogelijk. Van Iersel: "Hiervoor gelden dezelfde kwaliteitseisen als voor onze reguliere producten. Al onze producten zijn volledig doorontwikkeld, in de praktijk getest en gedocumenteerd voordat ze op de markt komen. Onze afnemers en de eindgebruikers moeten immers op ons en onze merken kunnen vertrouwen."

Ondersteuning

Naast een kwalitatief assortiment biedt Primavera technische en commerciële ondersteuning aan hun dealers. Bijvoorbeeld op het gebied van assortimentssamenstelling, praktijkadvies bij speciale projecten en met een verkoopbinnendienst. Van Iersel benadrukt dat zijn collega's praktijkervaring in bouw, renovatie en onderhoud hebben. "Voor Primavera is verkoop pas een succes als onze afnemers en hun klanten tevreden zijn. Ons team wil graag helpen en is daarbij makkelijk benaderbaar. We overleggen over productaanpassingen als we geloven dat dit voordelen oplevert voor de eindgebruiker. Dat wordt gewaardeerd, zo krijgen wij van onze klanten terug. We vergroten daarmee de commerciële kansen van onze dealers."

Primavera levert behalve kennis ook marketingondersteuning aan dealers, zoals schappenplannen, advertenties in vakbladen, deelname aan vakbeurzen, social media, een demoruimte in Waalwijk en diverse reclamematerialen. Van Iersel vult aan: "De groothandel kiest zijn eigen lokale assortiment dat is afgestemd op het specialisme en de klanten. Daar stemmen wij de promotie op af."

Actuele informatie over alle kanalen

Dealers hebben de beschikking over actuele informatievoorziening vanuit EZ-base. Primavera begon relatief vroeg met een uniforme digitalisering en denkt dat de verkooppunten daarvan de vruchten zullen plukken. Van Iersel zegt daarover: "We wilden destijds een complete uitrol doen bij Primavera. In ons geval betekende dat in maar liefst tien talen. Daarvoor hebben we een gezamenlijke database opgezet. We beschikken nu in Nederland over actuele informatievoorziening, over alle kanalen. Dat wordt nu verder uitgerold over de overige landen. Inmiddels krijgen we al de eerste complimenten uit de branche. Ook het feit dat we digitaal factureren via e-facturatie valt in goede aarde."

Dealers profiteren

"Nu het digitaliseringstraject op orde is, kunnen we nog efficiënter gaan werken. Ook groeien we ieder jaar, waardoor Primavera grootschaliger is gaan produceren. Deze voordelen geven we terug aan onze dealers met prijsverlagingen in de tweede helft van 2017. Zij profiteren van scherpere condities. Daarbij blijven we hameren op onze kwaliteit en leverbetrouwbaarheid." Van Iersel ziet in de markt veel nieuwe toetreders, die goedkopere producten aanbieden, maar met andere specificaties. "De veiligheid die wij leveren is bij andere aanbieders een onzekerheid. Bovendien bieden wij een compleet pakket aan."

Kansen door ontwikkelingen

Toekomstige ontwikkelingen zorgen ervoor dat het productaanbod met nieuwe toepassingen door ontwikkelt. "Ik zie veel diversificatie in de bouw ontstaan. Neem bijvoorbeeld het prefabbeton of zonnepanelen. Dat vraagt om een specifieke manier van beschermen. Ook naar brandvertragend afdekmateriaal zien we een stijgende vraag. In alle landen waar we actief zijn, is er een trend naar meer zelfklevend."

De visie van Primavera is om te groeien, maar niet op iedere hoek van de straat te staan. Van Iersel: "We ondersteunen de tussenhandel. Dat betekent dat we een duurzame relatie met elkaar aangaan. Daarbij denken we mee over de verkoopkansen, omdat we meekijken in de markt. Een voordeel van onze producten voor de groothandel is bovendien, dat per bouwfase specifieke afdekmaterialen nodig zijn. Dat betekent dat onze dealers iedere stap van een bouwproject kunnen volgen. Iets dat hen veel potentiële upselling kan opleveren in de vorm van gereedschappen, bouwmaterialen en andere producten uit de rest van hun assortiment."

Redactie Mixpress