

"We dragen oplossingen aan voor de industrie"

28-08-2017 10:07



ChemTechniek Nederland is een bedrijf in innovatieve hoogwaardige technische producten voor de industrie, handel, techniek en bouw. Maar ze leveren ook aan gemeentelijke instellingen, semioverheden, maatschappelijke instellingen en ziekenhuizen. Eigenaar Rien van Ravenhorst zegt daarover: "We dragen oplossingen aan voor de industrie. Vaak zijn het de technische afdelingen van instellingen die een beroep op ons doen. Onder ons label CTN voeren wij diverse Ms-Polymeren, specifieke lijmen, afdichtingkiten, brandwerende en hittebestendige lijmen en kitte, tapes en Chemisch Anker."

Hoogwaardige producten

"Onze producten ontwikkelen we in samenwerking met een laboratorium. Al 80% van onze hoogwaardige producten heeft geen oplosmiddelen. We streven ernaar om daarmee steeds verder te komen. Duurzaamheid staat bij ons voorop. Onze producten worden daardoor Arbo technisch ook interessant. Zo hebben we lijmen in ons aanbod die bijna alle metalen en kunststoffen kunnen verlijmen."

Van Ravenhorst ziet een ontwikkeling waarbij de techniek steeds duurzamer en specifiekter wordt. "Kijk bijvoorbeeld naar prefab- en luchtdicht bouwen of naar flexifoam. De maakindustrie biedt veel kansen, omdat ze steeds vaker vragen naar hoogwaardige producten. Dat is ook logisch: de eisen die aan smeerproukten worden gesteld bij kostbare machines die 24/7 draaien, vragen om technisch hoogwaardige smeerproukten. Ook daarvoor hebben we een uitgebreid assortiment in smeermiddelen en coatings ontwikkeld en

samengesteld.”

“Onze mensen hebben allemaal een achtergrond in de industrie. Ze weten waarover ze het hebben, omdat ze inhoudelijk goed onderlegd zijn. Dealers worden getraind door ons eigen personeel. Dit doen we op locatie en bij ons in Veenendaal. Dan hebben we het niet alleen over de specificaties, maar vooral over de toepassingen van de producten.”

Noviteit op productniveau

Een noviteit bij ChemTechniek Nederland is de verlijming van ijzer op ijzer waarna er vervolgens gepoedercoat kan worden. “We zien veel toepassingen in de industrie die beter kunnen. We ontwikkelden in dit geval een product waardoor je deze verbindingen boven de 250 graden kunt verlijmen. Daarmee kun je de verlijming ook poedercoaten”, legt Van Ravenhorst uit.

Ondersteuning voor dealers

ChemTechniek ondersteunt dealers met een lokaal assortimentsadvies en unieke schappresentaties. Bijzonder is dat het assortiment bij een dealer drie keer per jaar wordt bekeken. Wanneer producten niet lopen, worden ze teruggenomen. Aan het eind van dit jaar kunnen dealers beschikken over een portal. Daarmee kunnen ze bestellingen doen, maar ze kunnen het ook als informatiekanaal inzetten. Klanten kunnen meekijken, zonder dat zij de prijzen zien. “We hebben een sterk prijsbeleid voor onze dealers waarmee we ze beschermen. Daarbij kijken we ook naar hun marktgebieden. Onze pluspunten zijn: hoogwaardige producten, een hoge leverbetrouwbaarheid, een goede marge”, somt Van Ravenhorst op.

No-nonsense

Kijk je bij de reviews op internet dan zie je bij ChemTechniek vaak de opmerking ‘snelle service’ staan. Van Ravenhorst zegt daarover: “Zo zit het hier in elkaar. We hebben korte levertijden. Bij spoedbestellingen regelen we een aparte auto. Bestel je voor 16.00 uur, dan heb je de bestelling de volgende dag in huis. Daarbij werken we met nachtdistributie en track & trace. Het resultaat van het product moet een tevreden afnemer zijn. Wanneer een antwoord van onze helpdesk niet bevredigend is, duiken we erin en bellen we de klant terug. Het gebeurt dagelijks dat dealers ons samen met de klant bellen waarbij ze op zoek zijn naar een oplossing.”

Redactie Mixpress