

# Samen de markt bewerken met een mooi product

16-11-2018 00:04



Dryfast is sinds 1995 specialist op het gebied van bouwdrogers, mobiele ontvochtigers, stofbeheersing, mobiele ventilatoren, meetapparatuur en lekdetectie-apparatuur. "Dryfast heeft zich in al die jaren ontwikkeld tot marktleider op het gebied van bouwdroging", zegt directeur Pakorn van der Kooij. "Vanaf de start van Dryfast is onze insteek dat wij samenwerken met partners waarbij wij advies en ondersteuning geven. Voor de handel zien wij nog voldoende kansen liggen, zeker wanneer je de rol van kennispartner en adviseur op je neemt."

## Delen van kennis

"Mijn vader heeft Dryfast opgericht. Hij is begonnen met een specifieke service aan te bieden bij het product, namelijk kennisdelen op het gebied van bouwdroging. Productkennis en tijd voor de klant nemen zijn nu belangrijker dan ooit, dit zien wij bij sommige grote aanbieders helaas steeds minder worden. Deze kansen kan de specialistische groothandel invullen met onze kennis en kwalitatieve producten, waarbij de betrokkenheid van beide kanten komt."

## Juiste oplossing

"Wanneer een professional een winkel binnenkomt met de vraag naar een droger of een ontvochtiger, ontbreekt veelal de kennis over wat de meest geschikte oplossing is en hoe hij schade aan bouwmaterialen door verkeerde droging kan voorkomen. In deze situatie moet je hem kunnen helpen in het verkoopgesprek door proactief advies te geven. Door meer vragen te stellen over zijn specifieke situatie en welke problemen hij

daarbij ondervindt, kan hieruit een gedegen advies worden gegeven.” Hierdoor stijgt volgens Van der Kooij de omzet. “Nu wordt er nog weleens apparatuur ingezet die bedoeld is voor andere toepassingen, zoals bij waterschade. Of er wordt gekozen voor de verkeerde oplossing, zoals mobiele kachels. Hierdoor kunnen krimpscheuren ontstaan aan wanden of muren.”

### **Trainingen als speerpunt**

“Wij zijn betrokken bij al onze partners en delen graag onze kennis, bijvoorbeeld tijdens onze trainingen. We gaan hierbij niet specifiek in op de producten, maar op kenmerken en voordelen van toepassingen. Van der Kooij haalt het voorbeeld van ontvochtigers aan, die geoptimaliseerd zijn voor gebruik rond de 20 graden. “Dat haal je niet in de bouw, 10 graden is veel realistischer en komt overeen met de temperatuur die nodig is voor de meeste producten die gebruikt worden in de afbouwfase. Onze bouwdroger is geoptimaliseerd voor 10 graden, daarin zijn we uniek.” Zijn advies is om niet overdag op werkdagen te drogen. “Dan ben je aan het werk en vaak staat alles dan open. Je kunt beter in de avond, nacht en in de weekenden drogen. Dat geldt eigenlijk voor alle klimaat-gerelateerde apparatuur, maar je moet natuurlijk slim blijven. Zuinig met energie omgaan is zeker zo belangrijk in deze tijd. Afgelopen oktober was een droge en warme maand, dan kan met ventilatoren ook efficiënt gedroogd worden. Dat slimme meedenken over de juiste inzet en combinatie van ventilatoren, bouwdrogers en kachels wordt gewaardeerd door onze klanten en eindgebruikers. Deze laatste zijn ook welkom bij de trainingen, bijvoorbeeld personeel van bouwbedrijven die meekomen met hun leverancier. En heb je verloop van personeel gehad? Dan leggen we het graag nog een keer uit, zonder kosten.”

### **Band opbouwen**

“Dat je marktleider bent betekent niet dat je altijd marktleider zult blijven. Neem onze service, we kunnen niet van een dealer verwachten dat hij zelf onze drogers gaat repareren, daarvoor hebben we onze technische dienst. We geven drie jaar garantie op onze bouwdrogers met een maximum van 8.760 draaiuren, dit is het aantal uren wanneer de droger 24/7 voor een jaar lang aanstaat. Wij willen niet de goedkoopste zijn of de meeste producten leveren. Wij willen een band opbouwen, zodat dealers zich thuis voelen bij het bedrijf. Samen de markt bewerken met een mooi product, dat is de kracht achter Dryfast.”

Redactie Mixpress