

Cement- en stuccaanbod staat bol van de ontwikkelingen

21-09-2021 12:31



Marcel Bakker

PETERS HOUT & BOUWMATERIALEN, SLAGHAREN

“Wij zitten misschien wat anders in elkaar dan de meeste handelaren, maar bij ons is beschikbaarheid van producten een absolute must. We hebben dus ook niet zoveel met just in time-deliveries en soortgelijke concepten. We hebben gewoon volop voorraad beschikbaar, zonder dat daarbij de houdbaarheidsdatum in gevaar komt. De gebruiker heeft in ieder geval de zekerheid dat die nooit hoeft mis te grijpen. De voorraad hout en plaatmaterialen stond misschien wat onder druk tijdens de coronaperiode, maar dat gold niet voor cementgebonden producten.

Wat betreft de innovatiekracht van de industrie: daar zit wat meer beweging in, maar ik vind het ook wat overdreven om te spreken over sterke vernieuwingsdrang. Sommige innovaties, zijn al drie of vier jaar geleden op de markt gekomen. Kritische factor is vaak ook prijs. Kant-en-klare vloermortel kent misschien een kortere verwerkingstijd, maar de prijs ervan is significant hoger dan traditionele producten.

Zeker hier in Oost-Nederland win je daar geen duidelijke belangstelling mee. Dat heeft te maken met de marktomstandigheden. Vraag en aanbod in de bouw zijn hier beter op elkaar afgestemd dan in het westen. Daar zit volgens mij een belangrijke reden waarom klusprofessionals in deze regio nog vooral gaan voor traditionele oplossingen. Er zijn voldoende handen op de bouw beschikbaar, er bestaat minder tijdsdruk.”

Jurgen van der Eems

BOUWMAAT LEEUWARDEN

“Bij velen bestaat er misschien een latente vraag naar nieuwe oplossingen, maar veelal duurt het toch wel even voordat een innovatie wordt opgepakt. Mensen in de bouw zijn veelal behoorlijk trouw aan producten waar ze ervaring mee hebben. Er is veelal terughoudendheid als het gaat om kennismaking met nieuwe innovaties. Toch kan de reeks aan nieuwe introducties ondertussen wel degelijk rekenen op steeds meer belangstelling. Dat heeft te maken met de behoefte aan snelheid en gemak op de werkplek.

Bovendien mag dat ook best wat kosten. Eerst was er vloeibaar zandcement, later aangevuld met renovatie-vloeivoer-producten. Dergelijke producten zijn gemakkelijk en snel in gebruik. Als de zzp’er na gebruik meteen doorkan naar de volgende bouwfase, dan levert dat een enorm voordeel op.

Wij als handel hebben natuurlijk ook een rol te vervullen als het aankomt op voorlichting in het gebruik daarvan. De demonstraties die we houden, worden georganiseerd in samenwerking met de industrie. Dat is wel degelijk een instrument om ze even bij te praten over nieuwe introducties.”

Ron van Wissen

BOUWCENTER FILIPPO, LEIDEN

“Als het aankomt op gekwalificeerde vakmensen, dan bestaat er hier in het westen een fors tekort. Een vakkundige timmerman heeft zijn agenda al tot einde volgende jaar volgeboekt. Probleem is dan wel dat je het risico loopt dat je met de prijzen van nu rekent, terwijl materialen stevig in prijs zijn gestegen. Voor cement en mortel valt dat gelukkig nog mee, dat aanbod kent een behoorlijk stabiele prijs. De uitdaging zat afgelopen anderhalf jaar veel meer op het vlak van productbeschikbaarheid. In de coronaperiode hebben we meegemaakt dat klanten hun eigen magazijn wilden volzetten. Onze keuze was dat we niet meteen wilden meegaan in die wens. Want als je dat doet, dan bestaat er een kans dat je andere klanten moet teleurstellen.

De belangstelling voor innovaties is beperkt. Lichtgewicht producten zijn in trek, omdat je daarmee een wat dikkere vloer kunt storten. Dat is in een dichtbevolkte regio met veel bovenwoningen actueel. Voor andere innovaties is de interesse duidelijk minder, misschien ook wel door de hogere prijzen. Tegelijkertijd is die hoge prijs vaak wel te verdedigen. Als een innovatie eenmaal een hogere doorloopsnelheid weet te halen, dan zie je dat vaak ook terug in een lagere prijsstelling. Dat geldt voor mortels en cement en net zo goed voor andere assortimenten.”

Niels de Blok

SAINT-GOBAIN WEBER BEAMIX

“De aard van de werkzaamheden bepaalt meestal de wijze waarop de professional zijn cement en mortels bestelt. De man met de klusbus maakt er een dagelijkse routine van om zijn zakgoed bij de bouwmaterialen mee te nemen. Voor grote projecten hebben we onze silo-oplossingen en zelfs een pomptruck voor vloerenprojecten beschikbaar. Voor de kleinere projecten kunnen we een big bag/minisilo, een pallet of een halve pallet zakgoed leveren. Dit gebeurt hoofdzakelijk via de groothandel.

Wat betreft het assortiment op de plek van verkoop: hardlopers, zoals de meest gangbare metselmortels, heeft de bouwmaterialenhandel altijd op voorraad. De doorstroom van producten bepaalt het niveau van het aanbod. Metselspecie kent bijvoorbeeld een hoge rotatie, een bijzondere kleur voegmortel zal uiteraard alleen op aanvraag beschikbaar zijn.

Wat je ook in profkringen ziet, is dat aan de ene kant heel specifieke mortels worden gebruikt, zelfs speciaal ontwikkeld voor een project. Aan de andere kant worden door de zzp'er ook universele producten gebruikt. Dit levert een bepaalde mate van gemak op, het bespaart bijvoorbeeld ruimte in de klusbus. Wie daarvoor kiest, moet ook beslissen dat de klus daar geschikt voor moet zijn. Universele producten zijn prima van kwaliteit, maar als je hogere eisen stelt, zowel constructief als esthetisch, dan ligt een specifiek product meer voor de hand.”

Thijs Hofman

BOUWMAAT APELDOORN

“Stuc en betonmortel zijn belangrijke basismaterialen in de bouw, hetgeen vooral betekent dat de handel de plicht voelt om de voorraad goed op orde te houden. Als klusprofessional of als aannemer wil je de absolute garantie dat de materialen beschikbaar zijn. Tijdens de afgelopen coronaperiode ontstonden soms kritische momenten, waarop ook de leveringen leken te stokken, maar we hebben de voorraad altijd redelijk op voorraad kunnen houden. Dat gold ook voor snellopers als machinepleisters.

Als je het hebt over ontwikkelingen als een exoskelet, dat blijft zich voor ons wat in het verborgene afspelen, maar we zien wel dat er meer variaties bijkomen. Dan heb je het bijvoorbeeld over de ontwikkeling van vloermortels. Gebruikers als klusprofessionals zijn vooral gefocust op gangbare producten, hoewel je nu ook ziet dat er belangstelling voor innovaties ontstaat.”

Koen Thomassen

BPG GEURTS VAN BERGEN, GENNEP

“Als je het hebt over innovaties, dan zijn we bijvoorbeeld in contact gekomen met vloeibare zandgebonden mortel. Het heeft relatief lang geduurd voordat de doelgroep oog kreeg voor deze nieuwe oplossing. Generiek gesproken mag je stellen dat de verwerker vrij traditioneel van inslag is, hoewel mensen die vier of vijf jaar geleden zijn begonnen als zzp'er vaak een ander gebruiksgedrag hebben dan mensen die langer zelfstandige

klusprofessional zijn.

Als ik het breder trek dan de zzp'er zelf: de industrie trekt er wel degelijk aan om gebruikers bewust te maken van nieuwe producten. Vaak heeft dat wel even tijd nodig. Tegelzetters bijvoorbeeld kennen een duidelijke lijmvoorkeur, terwijl de tegelmarkt kennis maakt met nieuwe trends. Afmetingen als 60 x 60 cm zijn geen uitzonderingen meer. Verlijm je die met gangbare producten, dan moet je heel goed opletten dat je het goed doet om de tegel naar behoren te verwerken. Er zijn nieuwe tegellijmen die op die trends inspelen, maar het heeft even tijd nodig om tegelzetters in deze ontwikkelingen mee te nemen.

Eigenlijk geldt dat voor de hele breedte van het assortiment. Geïmpregneerde gevelstenen die nu op de markt zijn, verlangen een andere verwerking dan gangbare gevelstenen. Ook wij als tussenhandel hebben een rol om de gebruiker daarover in te lichten. We krijgen voldoende ondersteuning van de industrie daarbij. Zeker ook van Saint-Gobain Weber Beamix en Knauf, in de vorm van personeelstrainingen bijvoorbeeld. Toch blijft het een kwestie van voortdurend de eindgebruiker informeren over nieuwe mogelijkheden."

Niels Vrijenhoek
KNAUF

"De professionele gebruiker van ons product heeft best een traditioneel aankooppatroon. Veelal gaat hij s' morgens richting de bouwmaterialenhandel om een paar zakken te kopen en de volgende dag doet hij dat weer. Vaak zes dagen per week.

De belangrijkste opdracht die wij als afgeleide daarvan ervaren, is dat de bouwmaterialenhandel de noodzaak kent om voldoende product op voorraad te hebben. Nu is dat logistiek veelal zo ingeregeld dat klanten geen kans hebben om mis te grijpen. Er zijn groothandels die dagelijks een volle vrachtwagen met pallets en 25 kilo-verpakkingen van ons krijgen geleverd.

De bouwwereld is nooit de meest innovatieve sector geweest, maar de laatste vijf jaar komt daar duidelijk verandering in. Dat heeft vooral te maken met het tekort aan arbeidskrachten en de grote vraag naar nieuwe woningen, maar toch ook wel met ontwikkeling van nieuwe technieken. Zo zijn wij bezig met de ontwikkeling van een exoskelet, een soort van harnas dat de stukadoor ondersteunt bij het uitvoeren van zijn lichamelijke arbeid. Nu zie je nog zelden dat een stukadoor zijn pensioengerechtigde leeftijd haalt. Ook zijn we volop bezig met productinnovatie, zoals Aquastuc, een oplossing die zes keer meer waterafwijzend is dan reguliere stuc, en dus vooral geschikt is voor natte ruimtes. Daarnaast hebben we begin dit jaar StucBeton in de markt gebracht, een decoratieve afwerkingspleister die naast makkelijk te verwerken, eveneens geschikt is voor de natte ruimte. Verder is te zien dat nieuwe duurzaamheidseisen eveneens tot nieuwe innovaties leiden. Zo zijn wij gekomen met nieuwe isolerende oplossingen voor de buitengevel. Zulke innovaties hebben consequenties voor de winkelvloer, in die zin dat er meer kennis nodig is bij medewerkers. En uitbreiding van het productenaanbod betekent natuurlijk ook dat er meer schapruimte nodig is."

Redactie