

Tec7: Eenvoud en veelzijdigheid

25-01-2013 01:00



Tec7 levert oplossingen voor montage-, onderhouds-, herstellings- en reinigingsproblemen aan professionele vakmensen. Het maakt deel uit van de Novatio Groep en is één van de vier bedrijven die daar onder hangt samen met Bike7, Green7 en Novatio International. Het bedrijf bestaat al meer dan dertig jaar en is in Nederland vooral op zoek naar partners voor de lange termijn.

In Nederland is Annemarie Vet verantwoordelijk voor de buitendienst. In februari zal er nog een nieuwe vertegenwoordiger starten om de ambities op de Nederlandse markt verder kracht bij te zetten. Salesmanager Benelux is Nick van den Bosch. Hij legt uit waarom de producten van Tec7 van toegevoegde waarde zijn voor de handel. "Allereerst hebben we een kwalitatief hoogwaardig

product. Ongeveer twintig jaar geleden werd Tec7 ontwikkeld als universele polymeer. Plotseling was het niet meer nodig om voor elke verschillende toepassing een andere lijm aan te schaffen."

Die veelzijdigheid is ook altijd de grootste kracht van het product gebleven. "We beweren niet dat we alle problemen kunnen oplossen, maar wel 80%. En dat met één product."

Kaart van de handel

Voor de Nederlandse distributie neemt Tec7 de tussenhandel als uitgangspunt. “We gaan zeker niet direct aan de eindgebruikers verkopen. We trekken resoluut de kaart van de handel. Uiteraard gaan we de eindgebruiker wel actief benaderen voor informatie en zo een stuk vraag creëren. Bijvoorbeeld door aanwezig te zijn op beurzen en open dagen van dealers. Ook daar geldt het devies: Als we onze producten kunnen laten zien, ben ik ervan overtuigd dat we ze kunnen verkopen.”

En daar kan de handel van profiteren. “Omdat we universele producten voeren, hebben wij maar een klein assortiment. En omdat ze zo veelzijdig in gebruik zijn, is de rotatie hoog. We willen de handel dan ook uitdagen. Voor ons volledige assortiment hebben we maar 1 meter schap nodig. Ruil je slechtst lopende schap in voor onze producten en je omzet gaat gegarandeerd omhoog.”

Eenvoud en ondersteuning

Een ander voordeel voor winkelmedewerkers is de eenvoud van Tec7. “In plaats van de vraag ‘wat kan ik met dit product allemaal verlijmen?’, te moeten beantwoorden, hoef je alleen maar te weten: ‘wat kan ik met dit product niet verlijmen?’ Vaak gaat dat dan maar om één of twee zaken, waaronder het materiaal waarin het product verpakt zit. De lijm mag natuurlijk niet aan de koker plakken. Als het niet om die één of twee specialistische toepassingen gaat waar het product niet geschikt voor is, kun je het dus altijd met gerust hart aan een klant meegeven. Wij zijn in Nederland op zoek naar langdurige partnerships. In ruil daarvoor bieden we alle ondersteuning die nodig is. Zo

komen we met alle plezier naar open dagen, verzorgen we opleidingen en gaan we zelfs mee naar de bouwplaats als het echt nodig is. Doordat we met een relatief kleine ploeg werken, is er altijd sprake

van korte lijnen; zowel naar de eindgebruiker als de tussenhandel. We zijn geen groot, log bedrijf en kunnen waarmaken wat we beloven.”

Innovatie

Het puur Belgische bedrijf zet verder in op innovatie. “We zijn voortdurend bezig met research en development. Zo zetten we ongeveer ieder jaar een product in de markt, waarmee we zo veel mogelijk inspelen op de vraag van de eindgebruiker. Die is op zoek naar comfort en gemak. Daarom hebben we bijvoorbeeld de Filler7 in de markt gezet, een kant-en-klaar vulmiddel. We merkten dat die vraag uit de markt kwam.”

Marc Nelissen