

# Kowo-concept voor beglazingsproducten

02-03-2022 07:00



“Producten voor beglazingsklussen zijn geen sexy producten, ze zijn niet spannend”, zegt Bernd Cankrien, algemeen directeur van Köhlerwoodcap. “Maar met een goed productconcept en een aantrekkelijke presentatie kun je het verschil maken, zowel voor de groothandel als voor de eindgebruiker.” Waar in het verleden de producten in ‘grote, bruine dozen’ zaten, biedt de handelsonderneming tegenwoordig ook kleinere verpakkingen aan, die bovendien duurzaam zijn. Dit Kowo-concept biedt voor elke gangbare beglazingsklus een oplossing. Daarmee zijn deze producten ideaal voor professionele gebruikers en zzp’ers die glas plaatsen. De kwaliteitsproducten zitten in handzame en hersluitbare kleinverpakkingen, die vrij zijn van plastic. “Voor het plaatsen van glas gelden regels. Deze hebben we vertaald naar een duidelijke handleiding op onze verpakkingen, dat is ook handig voor mensen die niet dagelijks glas plaatsen.”

## Producten van het Kowo concept

Het Kowo-concept biedt gemak, zowel voor de eindgebruiker als de ijzerwarenhandels en glas- en verfgroothandels. De producten van het concept zijn:

- Beglazingsband
- Beglazingsblokjes
- Neopreen neusltringen
- Montagetapes
- Glasgereedschap
- Duurzame glaslatten

## Inspelen op een veranderende markt

“Traditioneel gezien gingen er altijd flinke hoeveelheden beglazingsband en beglazingsblokjes in grootverpakking naar onze professionele klanten. Die industrie had destijds tientallen glazetters in dienst. Maar door de veranderende markt zijn veel van deze vakmensen nu zelfstandige geworden. Vaak hebben zij hun voorraad voor één of twee werkdagen in hun bus. Zij kopen geen volumes, waardoor de vraag naar producten is veranderd. Dat geldt overigens ook bij allround aannemers, zij willen bij hun groothandel een one-stop-shop voor iedere klus, dus ook voor beglazing”, legt Cankrien uit.

De assortimentdoosjes met beglazingsblokjes bevatten 20 stuks van elke dikte. Die zitten in een doosje van 100 stuks. Zo blijft een professional niet met hoeveelheden zitten die hij niet gebruikt, waardoor deze ook niet bij het afval belanden.

Mede vanuit die veranderende vraag is het Kowo-concept ontwikkeld. “Hiermee bieden we kleinere hoeveelheden aan door slimmer te verpakken. Deze verpakkingen zijn bovendien vrij van plastic. Op deze manier denken we mee met de eindgebruikers. Neem bijvoorbeeld onze beglazingsblokjes. Die verkochten we altijd in plastic zakjes. Nu leveren we die in doosjes, die je na gebruik eenvoudig kunt hersluiten. Hiermee heeft een vakman precies genoeg blokjes op voorraad. In verhouding is zo’n kleiner doosje natuurlijk iets duurder, maar dat weegt niet op tegen het gemak. Voor grotere projecten zijn overigens nog steeds grotere verpakkingen beschikbaar. Een kleiner, gesloten doosje blijft trouwens makkelijker op z’n plek in een bus, want we hoorden nog wel eens dat de inhoud van de open plastic zakjes door de hele bus lagen”, lacht Cankrien. Naast deze handzame verpakkingen biedt Köhlerwoodcap ook complete assortimentsdoosjes aan, waarbij elke dikte van beglazingsblokjes in één doos te vinden is. “Dat betekent wel wat sorteerwerk extra voor ons, maar dat laten we in huis doen, samen met een sociale werkplaats. Het is een schot in de roos. De verkopen van deze doosjes gaan door het dak, ze worden heel goed ontvangen.”

## **Familiebedrijf dat toegevoegde waarde levert**

Naast de eindgebruiker ondersteunt Köhlerwoodcap ook de groothandel. “We zijn een familiebedrijf dat aan het verschuiven is van industrieleverancier naar een totaalaanbieder van concepten. Waar het vroeger om exclusiviteit draaide, is de huidige markt meer open. Dat betekent dat je toegevoegde waarde moet leveren.” Voor het Kowo-beglazingsconcept betekent dit dat wij meedenken en adviseren bij schappenplannen en verkoopondersteuning geven. Na het presenteren van het concept wordt de schapruimte bepaald, waarna een voorstel volgt. Hiervoor gebruikt Köhlerwoodcap marktinzichten en opgedane ervaringen. “Bij een akkoord bouwen we een schap na, waarbij het streven is om te starten met ongeveer tien goede producten, waarna je kunt uitbreiden. Niemand wil winkeldochters. Vervolgens gaan wij op locatie inrichten en geven wij uitleg en eventueel een korte training aan medewerkers. Dat volgen we op met onze buitendienst, die daarbij ook de klantervaringen meeneemt.” De verdere ondersteuning bestaat uit POS-materiaal, een productcatalogus, een koppeling met GS1 en later dit jaar komen productvideo’s online. Bestellen gaat via EDI, via een eigen portal in de webshop zijn bovendien de eigen inkooprijzen in te zien.

Cankrien ziet dat hun Kowo-producten van slowmovers naar fastmovers gaan. “Het draait om conceptmatig meedenken bij de kwaliteit, verpakking en bij duurzaamheid. De trend om plasticvrij te verpakken is blijvend. Er is steeds meer behoefte aan duurzaamheid. Ook wij krijgen die vraag steeds vaker, bijvoorbeeld van timmerfabrieken en gevelbouwers die klant bij ons zijn. Hun manier van bouwen verandert, zij stellen vaker de vraag of onze producten recyclebaar zijn. Soms adviseren wij trouwens om een rubber beglazingsprofiel te gebruiken. Dat is weliswaar wat duurder dan kit, maar omdat het langer meegaat is het is veel duurzamer.”

“Beglazingsblokjes bij ramen zitten onder het glas, waardoor je deze niet ziet. Toch is het leuk om te weten dat die van ons gebruikt zijn in de Zalmhaventoren in Rotterdam.”

Door gebruik te maken van slimme verpakkingen zorgt het Kowo-concept in de gehele keten voor gemak, sluit Cankrien af. "Dit succesvolle concept voor beglazingsverpakkingen gaan we verder uitbreiden. Dat zal vooral op aanvraag van klanten zijn, waarbij we ernaar streven om niet te veel te gaan versplinteren. Het uitgangspunt is en blijft dat het Kowo concept ideaal is voor de professionele gebruiker die incidenteel bezig is met (her)beglazen, houtrenovatie of het vervangen van glaslatten.

### **Voordelen van het Kowo concept**

- Vrij van plastic
- Hersluitbaar + Handleiding
- Plaatsing volgens NPR3577
- Compact en compleet
- In vrijwel ieder schap in te richten
- Kwaliteit voor vakwerk

### **Over Köhlerwoodcap**

*Köhlerwoodcap heeft een breed en diep assortiment met meer dan 5.000 artikelen van A-merken en eigen merken. Daarbij richten ze zich vooral op het verbreden en blijven vernieuwen van hun assortiment. Naast beglazingsmaterialen en houtrenovatieproducten worden zij steeds actiever in gereedschappen en meetinstrumenten.*

*Kohlerwoodcap, Rotterdam, +31 (0)10 27 80 880, [info@kohlerwoodcap.nl](mailto:info@kohlerwoodcap.nl), [www.kohlerwoodcap.nl](http://www.kohlerwoodcap.nl)*

Redactie