# pgb-Europe zet in op verdere groei in Nederland

19-06-2022 07:00



Behalve de uitbreiding van het team meldt De Zwart ook de fysieke komst naar Nederland van pgb-Europe. “We willen op korte termijn een verkoopkantoor in Nederland openen. Van daaruit kunnen we de Nederlandse markt dan nog beter bedienen.”

## Klant staat centraal

Hoewel de Nederlandse vestiging belangrijk is voor pgb-Europe, benadrukt De Zwart dat hij vooral de uitbreiding van het team belangrijk vindt. “Wij willen echt investeren in het persoonlijk contact met onze klanten en potentiële nieuwe klanten. Daarmee kunnen we waarde toevoegen voor ondernemers.” Daarbij zal een Nederlandse vestiging zeker helpen. “We zitten straks dichter bij onze klanten. Zij hoeven voor een training, presentatie of afspraak niet langer naar België af te reizen.”



## Voorraad in België

In de Nederlandse vestiging worden alleen de verkoopactiviteiten ondergebracht. “Net als in Frankrijk, waar we sinds 2016 een eigen verkoopkantoor hebben. De voorraad houden we in België, de thuismarkt van pgb-Europe.” Daar is de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in nieuwbouw met een volautomatisch palletmagazijn met 15.000 palletplaatsen. De Zwart: “Tevens beschikken wij in Melle over een automatisch picking-magazijn met 40.000 baklocaties. In beide magazijnen worden jaarlijks zo’n 800 containers vol bevestigingsmaterialen en gereedschappen verwerkt.”

## Van klein tot groot

Gekoppeld aan een snelle en betrouwbare supply chain van pgb-Europe, kunnen klanten profiteren van het brede assortiment. “We bieden oplossingen en verpakkingen voor groot en klein. Van de blisterverpakking met schroeven voor de doe-het-zelver tot de grootverpakkingen voor zware constructies in bouwprojecten.” De Zwart benadrukt dat bij grote projecten altijd wordt samengewerkt met een lokale dealer. “Wij verkopen nooit rechtstreeks aan de eindgebruiker, maar exclusief via de retail of handel. Als het gaat om grote projecten of bijzondere klussen, hebben zij de contacten. Wij kunnen daarbij adviseren en meedenken, maar gaan nooit op de stoel van de handel zitten.”

## Onder de grote formules

De klantenkring van pgb-Europe kenmerkt zich door de vaak gespecialiseerde ijzerwarenzaken, bouwmarkten en groothandels. “Wij richten ons heel bewust op de groep net onder de grote formules. Zakendoen met die grote formules zou de marges van onze huidige klanten te veel onder druk zetten. Een keuze die door onze klanten erg wordt gewaardeerd en waar wij ons ook prettig bij voelen.” Gezien de continue groei van pgb-Europe de afgelopen jaren legt die keuze het bedrijf geen windeieren. “Zowel in omzet als het aantal nieuwe klanten die we jaarlijks verwelkomen. In de coronatijd waren er dat nog aanzienlijk meer door klanten die op zoek waren naar alternatieve leveranciers voor bevestigingsmiddelen.”




## Eigen productie

Al ruim een jaar staat de beschikbaarheid van producten onder zware druk vanwege de gevolgen van de coronapandemie en grondstoftekorten. Met name in Azië zijn de problemen groot. “Mede daardoor zijn ondernemers op zoek naar leveranciers waar ze wel bevestigingsmaterialen kunnen krijgen. Dankzij onze eigen productielocaties in Polen en Vietnam hebben wij die problemen in veel mindere mate gehad en konden daardoor wel leveren.” In Polen produceert pgb-Europe nylon verankeringen en in de eigen fabriek in Vietnam worden voornamelijk hout- en gipsplaatschroeven gemaakt. “Die eigen productie maakt ons flexibeler dan collega’s die afhankelijk zijn van inkoop bij derden omdat we het voor een groot deel zelf in de hand hebben”, zegt De Zwart, die erkent dat ook pgb-Europe met uitdagingen werd geconfronteerd. “Wij kopen een deel van onze bouten en moeren in China in en toen daar, net als in Vietnam, op een gegeven moment alles platlag, moesten wij ook alternatieven zoeken.”

## Brede focus

Dankzij de brede oriëntatie van pgb-Europe liet het bedrijf over 2021 toch bovengemiddeld positieve cijfers zien. De Zwart: “In omzet en aantallen hebben we enorm geplust en ook het eerste kwartaal van 2022 was bijzonder succesvol. Dat hebben we mede te danken aan de breedte van ons portfolio. Van verschillende types bouten, hout- en gipsschroeven, gespecialiseerde Hapax schroeven, verschillende esthetische opties voor terras aanleg, tot onze lichte en zware verankeringen onder de merknaam Smart, … pgb-Europe presenteert zich als een “one-stop shop” voor alle types bevestigingsmateriaal. Daarmee zijn we niet afhankelijk van een productgroep.”

Bovendien maakt die brede focus pgb-Europe een interessante partner voor verschillende typen klanten. “Voor een kleine retailer of specialist, die naast bevestigingsmaterialen bij ons bijvoorbeeld ook zijn assortiment handgereedschap eenvoudig kan uitbreiden. En voor de grote ondernemingen waar we snel en efficiënt grote bestellingen kunnen leveren. Zo kunnen we een breed scala aan klanten maatwerk leveren.”

## Internationale verschillen

De breedte van de assortimenten is voor de Nederlandse markt een belangrijk speerpunt, in andere landen is pgb-Europe succesvol met specifieke oplossingen. “Zo doen we het in Frankrijk erg goed op de constructiemarkt, terwijl we in andere landen weer geroemd worden vanwege onze verankeringen. In combinatie met de persoonlijke contacten van onze medewerkers in al die landen bieden we service, vakkundig advies en persoonlijke begeleiding. Een aanpak waarin we geloven en waarmee we succesvol zijn.”




## Hoofdrol voor beschikbaarheid

Als producent, leverancier en groothandel ziet De Zwart de toekomst voor pgb-Europe met vertrouwen tegemoet. “Voorraad is de laatste jaren echt essentieel geworden, zeker voor de bouw. Voorraad, continuïteit en service zijn vaak belangrijker dan de prijs, al begrijpen we als bedrijf zeer goed dat de huidige prijsverhogingen voor niemand aangenaam zijn. Die situatie blijft ook de komende jaren nog wel bestaan. Het productieniveau in Azië is voorlopig echt nog niet op peil.”

*Wil je bij pgb-europe werken? Check dan www.pgb-europe.com.*

## *“Stevige basis in Europa”*

*Vanuit het hoofdkantoor in het Belgische Melle doet pgb-Europe zaken in verschillende landen verspreid over*

*Europa. “Frankrijk is een enorme groeimarkt, maar ook in Nederland, Duitsland, Scandinavië en andere West-Europese landen groeien we flink. Met verkoopkantoren in Frankrijk, en straks ook Nederland, en eigen productielocaties in Polen en Vietnam hebben we een stevige basis”, zegt Martin de Zwart.*

*Ongeveer 60% van de omzet haalt pgb-Europe uit thuismarkt België, de rest komt uit de andere landen. Van de 175 medewerkers werkt de helft in België. In Polen werken ruim 55 medewerkers en in Frankrijk twaalf medewerkers. Het verkoopteam in Nederland telt nu nog vijf mensen, maar dat worden er binnenkort zeven.*

*pgb-Europe, Melle (B), +329.272.70.70, info@pgb-europe.com, www.pgb-europe.com*

Redactie