Toupret via bouwgroothandel naar stukadoor en zzp’er

14-09-2022 07:00



Samen met business developer Arthur Weggeman heeft Myncke tijdens de ‘coronajaren’ een plan gemaakt om Toupret in Nederland breder in de markt te zetten. “Onze corporate focus is gericht op groei. Daarvoor zien we in Nederland nog veel kansen met de vulmiddelen en pleisters die we bieden. Producten die veelvuldig toegepast worden bij renovatie en met name daarin liggen nog grote opgaven.”

Schilder uniek in Europa

Wordt in de landen om ons heen het grootste deel van die renovatiewerkzaamheden door de schilder gedaan, in Nederland richt de schilder zich in de regel puur op het schilderwerk. “Daarin onderscheiden Nederlandse schilders zich echt van hun Europese collega’s. Die doen vaak ook het voorbereidende herstelwerk en het egaliseren. Alleen Engeland kent een vergelijkbare situatie”, aldus Myncke.

Om goed te analyseren welke Nederlandse professionals die werkzaamheden dan verrichten en waar zij hun inkopen doen, werd Weggeman gevraagd een marktonderzoek te doen. “Ik heb gekeken waar welke assortimenten werden aangeboden, wie de voornaamste doelgroepen voor die assortimenten zijn en op welke wijze de producten gepresenteerd worden. Vervolgens hebben we ook een analyse gemaakt van zaken als marges, rotaties en volumes binnen die assortimenten”, zegt Weggeman.

Met plan naar Parijs

“Op basis daarvan hebben we een plan gemaakt waarmee Arthur en ik naar de directie in Parijs zijn gegaan. Vanuit de Franse traditie is het niet vanzelfsprekend dat regionale verkoopkantoren de kans krijgen om met aangepaste assortimenten of via andere verkoopkanalen te werken. Maar het plan dat we presenteerden, overtuigde de directie en we kregen groen licht om de Nederlandse markt niet langer exclusief via de verfgroothandel, maar ook via de bouwgroothandel te bedienen. Met aangepaste assortimenten, afgestemd op de stukadoor en zzp’er.”

Vervolgens werd door het Benelux-team de gang naar de groothandel verder voorbereid en geconcretiseerd. Weggeman: “Toupret komt met een breed en diep assortiment vullers en pleisters dat vooral voor aannemers en zzp’ers erg interessant is. Veel bouwgroothandels in Nederland verkopen ook verf, de meeste hebben mengmachines van de grote merken staan. Onderhoudsbedrijven van woningcorporaties doen daar hun inkopen en kunnen straks met onze assortimenten ook de producten kopen die ze nodig hebben om eerst de herstelwerkzaamheden uit te voeren voordat er geschilderd kan worden. Het assortiment is dus complementair aan het bestaande in de bouwgroothandel.”

Geen copy-paste

Weggeman benadrukt dat het concept waarmee Toupret de bouwgroothandel benadert geen copy-paste van bestaande standaardconcepten van de fabrikant is. “Dat werkt niet, zo hebben we al vaak gezien. Als je als buitenlandse speler of nieuwe aanbieder op de markt succesvol wilt zijn, moet je inspelen op de behoeften van de lokale markt. Hornbach is daar een sprekend voorbeeld van. Door zich goed aan te passen aan de behoeften op de Nederlandse markt is Hornbach de enige die het redt en echt succes heeft. Andere toetreders redden het niet omdat ze ervan uitgaan dat wat in hun thuismarkt werkt, ook in Nederland wel zal aanslaan.”

Trouw aan Toupret

Het assortiment in de bouwgroothandel mag dan afwijken van de standaard van Toupret, volgens Myncke blijft het wel trouw aan het DNA van het Franse A-merk. “Dat betekent dat we vooral werken vanuit toegevoegde waarde. Voor onze handelspartners en de verwerkers van onze producten.”

Die toegevoegde waarde voor de groothandel vertaalt zich volgens Myncke in goede marges. “Maar ook in heldere ondersteuning en training voor verkoopmedewerkers en goede schappenplannen”, vult Weggeman aan. “Met binnen die schappen een duidelijke kleuraanduiding per productgroep met boven in het schap een bondige omschrijving van kenmerken en werkwijze per product. Daarmee kan de professional eenvoudig zelf de juiste keuze maken.”

Projectmatige ondersteuning

Behalve trainingen en demonstraties in bouwgroothandels verzorgt Toupret ook praktische ondersteuning op projectniveau. “Bijvoorbeeld door verwerkers te trainen hoe ze producten als onze spuitpleister of muurvullers moeten toepassen, maar we kunnen opdrachtgevers ook helpen tijdens de planfase. Welke werkzaamheden moeten verricht worden en met welke producten kunnen die het best uitgevoerd worden. Zo kunnen we samen een project invullen en voorbereiden”, aldus Myncke.

Weggeman vult aan dat de fabrikant daarmee inmiddels in andere landen veel ervaring heeft opgedaan. “Omdat in die landen de schilder vaak verantwoordelijk is voor zo’n project, wordt al veelvuldig ondersteund op

projectniveau. Die kennis en ervaring kunnen we ook in Nederland aanbieden.”

Tijdwinst

Voor de verwerker bieden de producten van Toupret praktische voordelen, zo stelt de directeur Benelux: “Zo is voor onze pleisters en vullers geen voorstrijk nodig. Ze hechten direct op de ondergrond, mits deze schoon is. Dat scheelt dus een voorbewerking, waarmee de verwerker tijd wint.”

Doordat de pleisters en dunpleisters, afhankelijk van de toepassing, na 24 tot 48 uur overschilderd kunnen worden, kan ook binnen grootschalige projecten flinke tijdwinst worden geboekt. Weggeman: “Als een stukadoor met poeder en water aan de slag gaat om de muren te egaliseren, moet je daarna weken wachten totdat de wanden helemaal droog zijn. Daarna pas kan er geschilderd worden. Met de pleisters van Toupret kun je een zo’n project binnen een week helemaal afronden. Ook voor de opdrachtgever biedt het dus belangrijke tijdwinst en bovendien worden zo kosten bespaard.”

Naamsbekendheid

De komende maanden wil Toupret werken aan naamsbekendheid in de bouwgroothandel. Myncke: “In de verfgroothandel kent iedereen ons wel en hebben we ons bewezen als trouwe partner. Maar onze assortimenten en ervaring gaan verder. Wij kennen de uitdagingen van de afbouw en onze producten bieden meer dan alleen een kwalitatieve oplossing. We bieden oplossingen waarmee de vakman tijd wint en tijd is het meest kostbaar. Met die belofte gaan we naar de bouwgroothandel en de stukadoors, schilders en zzp’ers die daar inkopen doen.”

Die boodschap brengt Toupret ook tijdens de komende Bouwbeurs 2023. “En ook op de beurs Masters of Maintenance, die op 2 en 3 november in Nijkerk wordt gehouden, zijn we aanwezig. Zo willen we ook in de afbouw naam maken bij handel en verwerker.”

Arthur Weggeman: “Het assortiment is complementair aan het bestaande in de bouwgroothandel.”

Innovatief sinds 1938

Sinds de oprichting van Franse Toupret in 1938 speelt innovatie een belangrijke rol in de ontwikkeling van het bedrijf. “Désiré Jardin ontwikkelde toen het procedé voor een kant-en-klare pleister en sindsdien hebben we tal van innovatieve producten ontwikkeld. Van de na 3 uur overschilderbare vulplamuur in 2001 tot de introductie van luchtzuiverende pleister in 2015.”

Anno 2022 heeft Toupret vijf productiefaciliteiten in Europa en zeven verkoopkantoren in Europa, Afrika, Libanon, Dubai en de Verenigde Arabische Emiraten. “Voor alle markten waar we actief zijn hebben we dezelfde focus en dat is groei.”

Toupret, Ternat/Brussel, +322.223.39.02, mail.benelux@toupret.com www.toupret.nl

Redactie