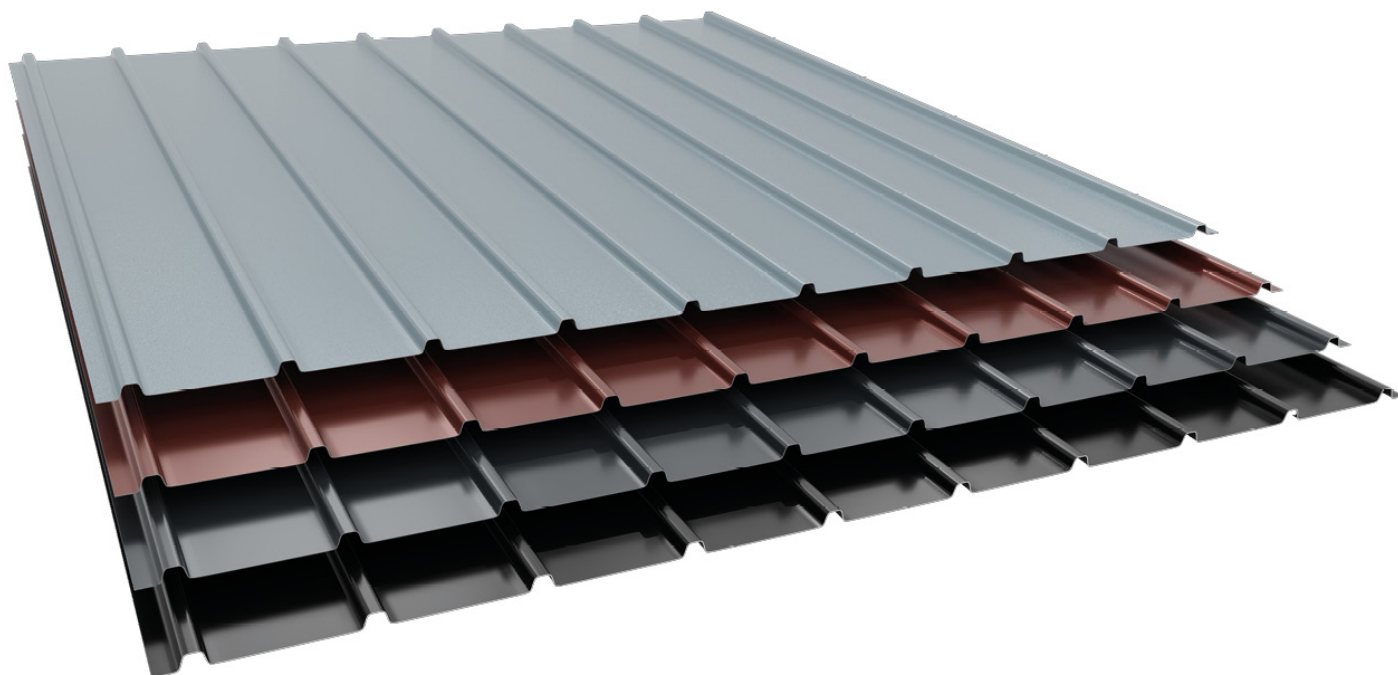


# Bravo International Group betreedt Nederlandse doe-het-zelfmarkt

02-07-2023 07:00



Marc Visscher –voorheen 10 jaar werkzaam bij Altrex en 18 jaar bij Fischer Benelux – is al enkele maanden in gesprek met nieuwe retailpartners in Nederland. “Vanuit de Duitse markt, waar we meer dan 800 verkooppunten hebben, hebben we daardoor connecties met Hornbach en Bauhaus. Maar ook de andere grote dhz-formules in Nederland zijn voor ons belangrijk. We willen ook het assortiment van Smart cover solution introduceren op de Nederlandse doe-het-zelfmarkt. Hiervoor zijn we een campagne gestart om te zorgen dat het merk Smart cover solution meer bekendheid krijgt. Samen met de passende oplossingen die we kunnen bieden, is dit de basis voor een langdurige en succesvolle samenwerking met onze relaties.”



## **Brede Europese basis**

Bravo International Group is een internationale producent en distributeur van metalen dakbedekking, hemelwaterafvoersystemen, gevelbekleding en accessoires met meer dan 20 jaar ervaring in meer dan 22 Europese markten. “Wij produceren onze producten in onze drie moderne productiefaciliteiten in Duitsland, Tsjechië en Roemenië en in de nabije toekomst in Frankrijk. Onze producten, concepten en bedrijfsmodel zijn volledig afgestemd op de meest recente marktsituatie en behoeften van onze huidige en toekomstige particuliere en professionele klanten in heel Europa”, zegt Visscher.

## **Sterke logistieke organisatie**

In Europa worden de producten van Bravo International Group aangeboden in meer dan 2.800 bouwmarkten en andere verkooppunten in 22 landen. “Onze klanten profiteren van de kwaliteit van onze producten en onze sterke logistieke organisatie. Met een leveringspercentage van 99% kunnen ze rekenen op een snelle en adequate levering”, zegt Visscher, die voorlopig nog vanuit Duitsland werkt. “We werken aan een kantoor in Nederland, maar totdat die vestiging is geopend, wordt de Nederlandse en Belgische markt vanuit Duitsland bewerkt.”

## **Focus op metalen dakbedekking**

Bij de introductie van de Smart cover-oplossing op de Nederlandse dhz-markt ligt de focus van de fabrikant duidelijk op het dakbedekkingsmateriaal. Visscher: “Vooral omdat ons assortiment in die productcategorie een goed en verantwoord alternatief kan zijn voor de meer traditionele dakpannen en bitumen dakbedekking.”

Naast het gemak van verwerking van de dakpanplaten en trapeziumplaten speelt hierbij ook de lange levensduur een rol. “Bitumen moet na tien tot twaalf jaar vervangen worden en de oude moeten worden afgevoerd. Onze metalen dakpanplaten gaan tot zes keer langer mee en als je ze wilt weggooien, krijg je er

geld voor terug omdat het als grondstof kan worden hergebruikt. Metalen dakbedekking is echt in meerdere opzichten een verantwoorde keuze.”

## **Veelzijdige toepassing**

Volgens Visscher is het assortiment dat Bravo International Group via bouwmarkten aan de particuliere markt verkoopt geschikt voor diverse toepassingen. “De metalen dakpanplaten en trapezium platen zijn ideaal voor daken en diverse doe-het-zelfprojecten zoals tuinhuisjes, carports en garages. De platen zijn eenvoudig aan te brengen en het afdekken van een dak gaat met onze platen veel sneller dan met bijvoorbeeld traditionele dakpannen of bitumen shingles.”

Bovendien kunnen de platen dankzij hun beperkte gewicht goed worden gebruikt op minder sterk dragende onderconstructies. “Met een gewicht van vier kilo per vierkante meter vormen ze een geschikte dakbedekking voor een carport of aanbouw. In combinatie met onze bijpassende metalen hemelwaterafvoersystemen kunnen consumenten de dakbedekking inclusief hemelwaterafvoer eenvoudig aansluiten en ook mooi op elkaar afstemmen.”

## **Mobiele presentatie**

Bij de introductie van het Smart cover solution-assortiment op de doe-het-zelfmarkt, kan de verkooppartner profiteren van de uitgebreide ervaring en expertise elders in Europa. “We hebben veel op doe-het-zelfzaken afgestemde verkoopoplossingen ontwikkeld die ruimte optimaliseren, de productrotatie en verkoop verhogen, maar onze partners ook helpen hun productportfolio te optimaliseren en de volumes te verhogen”, zegt Visscher.

“We hebben verschillende winkelpresentatie- en verkoopconcepten die niet meer ruimte nodig hebben dan een europallet. Op zo’n pallet staat een verticale presentatie van ons assortiment in de vorm van een huis. Aan de buitenkant zitten onze metalen dakplaten en de profielen en accessoires zijn in huis te vinden.”

## **Hoog rendement**

Volgens Visscher biedt deze presentatie de bouwmarkt een hoog rendement. “Gemiddeld tussen de 12.000 en 15.000 euro per jaar. Dat is serieuze omzet. Daarnaast is onze winkelpresentatie mobiel zodat deze snel en eenvoudig geplaatst en verplaatst kan worden. We hebben dus geen vaste ruimte nodig om ons assortiment goed te kunnen presenteren.”

Voor de ketens met een wens om een vast assortiment te installeren, is ook een module van 2,7 meter ontwikkeld. “Daarop presenteren we twee of drie trapeziumvormige platen in verschillende kleuren, evenals twee of drie dakpanplaten. Daarnaast biedt de module ruimte voor bijpassende nokvorst en verschillende profielen. Uiteraard bieden we ook oplossingen op maat.”

## **Digitale productinformatie**

Om de consument goed te informeren over de producten en hun toepassing, maakt Bravo International Group voornamelijk gebruik van hoofdborden en POS-ondertekening. “Het is de bedoeling dat we deze communicatiemiddelen uitbreiden met QR-codes en andere digitale hulpmiddelen, waardoor de consument direct toegang krijgt tot alle nodige informatie en video’s die we op de website beschikbaar hebben.”

Een bijkomend voordeel van de dakpanplaten en trapeziumplaten die Bravo International Group via het doe-het-zelfkanaal aanbiedt, is het formaat. "De platen zijn standaard 90 bij 200 centimeter en kunnen gemakkelijk met een personenauto worden vervoerd. In combinatie met het verwerkingsgemak en de lange levensduur zien we voldoende potentie op de Nederlandse consumentenmarkt."

"We hebben geen vaste ruimte nodig om ons assortiment goed te kunnen presenteren"

## ***The Smart cover solution voor professionals en eRocca***

*De focus van Visscher en Bravo International Group ligt momenteel op de consumentenmarkt en doe-het-zelfzaken in ons land. Maar met the Smart cover Solution voor professionals bieden de fabrikant en leverancier de professional ook een uitgebreid gamma metalen dakbedekkings- en hemelwaterafvoersystemen aan. "Later dit jaar gaan we naar de bouwmaterialengroothandel en professionele dakdekker toeleveranciers om ook de dakdekkers en aannemers te bereiken", zegt Visscher.*

*Met een uitgebreider assortiment met flexibelere afmetingen en kleuropties bieden de dakpanplaten en trapeziumplaten professionals dezelfde voordelen als consumenten. "Een duurzaam dakbedekkingsmateriaal met een lange levensduur dat veel sneller verwerkt kan worden dan traditionele dakpannen of bitumen dakbedekking."*

*Daarnaast biedt Bravo International Group service en training vanuit de verkoopkantoren, zodat groothandels en verwerkers de gewenste ondersteuning kunnen krijgen.*

## ***Zonnepanelen***

*eRocca is het merk waaronder Bravo International Group een collectie zonnepanelen op de markt brengt. "Daarmee richten we ons ook op de professionele markt. Deze panelen zijn speciaal ontwikkeld voor lichte dakconstructies waar standaard zonnepanelen niet geplaatst kunnen worden."*

*Bravo International Group, Bernberg (D), (+49).(0).3471.6898.6.11, office.de@bravo.eu, [www.bravo.eu](http://www.bravo.eu)*

Redactie