

# Tremco CPG: conceptmatig samenwerken aan succes

27-09-2023 07:00



Tremco CPG is onderdeel van RPM International Inc., één van 's werelds grootste fabrikanten van bouwproducten voor de industriële- en consumentensector. "Tremco CPG is onze bedrijfsnaam, die je qua structuur kunt vergelijken met bijvoorbeeld Unilever", legt Sales Director Benelux Constanz Bothof uit. "Zie het als een paraplu waar al onze merken onder zitten. Wij zijn in de Benelux actief met verschillende merken, waarbij illbruck, Nullifire, Flowcrete en Vandex het meest bekend zijn."

- illbruck: afdichting, verlijming en isolatie
- Nullifire: slimme passieve brandbeveiliging
- Flowcrete: naadloze gietvloeren, ondervloersystemen en vloerreparatie
- Vandex: beschermen, waterdicht maken en reparatie van beton

## Duurzaamheid als speerpunt

Tremco CPG is dus een grote speler. Wereldwijd heeft het bedrijf twee miljard omzet, waarvan het grootste gedeelte in Noord-Amerika wordt behaald. In Europa wordt € 500 mln omzet gedraaid. Die bedrijfsgrootte brengt verantwoordelijkheden met zich mee. RPM ziet sustainability dan ook als een belangrijk thema, waarbij onder de noemer 'building a better world' verschillende, verregaande duurzaamheidsmaatregelen worden genomen. Bothof: "Daarnaast vormen in Europa diversiteit en maatschappelijke betrokkenheid ook belangrijke thema's. Investerings hierin moeten de toekomst van ons bedrijf veiligstellen. Onze slimme bouwoplossingen moeten zorgen voor veiliger en milieuvriendelijker werken. Dat is driedig: zowel voor de gebruiker, bij het eindresultaat (een duurzaam gebouw) en bij ons eigen bedrijf."

Tremco CPG zet daarvoor bijvoorbeeld vol in op het gebruik van minder oplosmiddelen, het doorontwikkelen van verpakkingen en grondstoffen en milieuvriendelijkere varianten, zoals isocyanaatvrij purschuim. Bothof: "Maar de markt is soms traditioneel, vaak wordt voor het bekende gekozen. Toch gaan dingen veranderen, vanuit wetgeving of vanuit vraag van de gebruiker. Straks is er geen keuze meer."

## **Van product naar concept**

"Op productniveau kun je van alles bij ons kopen. Denk aan compribanden, purschuim, kitten, lijmen en andere losstaande producten. Tegelijkertijd is de markt veranderd; online worden meer producten aangeschaft. Daar zijn we altijd voorzichtig in geweest. Maar we hebben online – met webshopklanten – op productniveau groei behaald, zeker met illbruck en Nullifire, zonder dat dit ten koste is gegaan van fysieke winkels. Hierbij bieden we online handige productadviestools." Bothof benadrukt hierbij meermaals dat hij het over producten heeft. Maar de echte groei, die zit bij hun onderscheidende concepten. "Daar neemt de omzetgroei sneller toe dan in de winkels. Met Premium Partners als Isero, Polvo, Mastermate, Destil en Voskamp en in samenwerking met applicateurs bieden we totaaloplossingen", legt hij uit.



## In driehoek samenwerken

Zo'n concept is een totaaloplossing voor een bouwkundige uitdaging, gecombineerd met advies, begeleiding en garantie. Het succes van deze conceptmatige aanpak begon jaren geleden met het luchtdicht bouwen als nieuwe norm. "Met onze aandacht en aanpak hiervoor werden we in eerste instantie uitgelachen. Maar we zijn blijven verkondigen dat deze methodiek energiebesparing, minder vocht en schimmel oplevert en beter is voor de gezondheid. Ook door de veranderende wetgeving is het een belangrijk topic geworden, waar we veel tijd en energie in kennis hebben gestoken, zoals met opleidingen en trainingen. Met die conceptmatige aanpak waren we destijds voorloper, inmiddels zijn we marktleider in kozijn-gevelafdichting."

Vanwege het succes met luchtdicht bouwen, startte Tremco CPG ook met bouwkundige brandveiligheid.

Bothof: "Daarvoor moesten we technuten in huis halen, ook daar hebben we enorm geïnvesteerd in kennis. We gingen van productverkopers naar fire safety engineers; zij staan rechtstreeks in contact met de bouw. We hebben een vaste groep mensen die hier al lang werkt, daar zijn andere mensen bij gekomen die aanvullende specialistische kennis hebben. Onze aandacht ging daarbij van push naar pull." Tremco CPG levert hun advies en producten niet rechtstreeks, maar alles verloopt in een driehoek met de groothandel en met de applicateur. Dat gebeurt met hulp van een stappenplan met dezelfde applicateur, distributeur en de buitendienstman in samenwerking met het bouwbedrijf en/of de opdrachtgever. "We werken samen met onze distributiepartners, waarbij een aannemer de applicateur erbij kan nemen, wij het advies geven en waarbij de distributeur zorgt voor beschikbaarheid en levert aan applicateur. Het draait om samenwerkingsverbanden. In ieder van onze vier regio's beschikken we over een bouwkundige en een commerciële collega die zich met de distributiekanaalen bezighoudt én bouwkundige kennis heeft. Hiervoor leiden we mensen intern op." Tremco CPG wil bij hun advies direct in contact staan met de opdrachtgevers. Zo kunnen ze details zien en de beste oplossingen bieden die passen binnen de eisen. "De prijs voor het product is dan niet meer leidend, maar wel het leveren van de meest economische totaaloplossing. Toegevoegde waarde, referenties en ons kennisniveau zijn daarbij onderscheidend."

## **Nieuw: verduurzamen bestaande bouw**

Met dezelfde filosofie introduceerde Tremco CPG op de BouwBeurs in Utrecht en op de Beurs Renovatie & Transformatie een nieuw concept voor het verduurzamen van bestaande bouw, gericht op renovatie. "Daarbij bieden we complete oplossingen om ervoor te zorgen dat een gebouw duurzamer wordt. Denk daarbij aan balkon- en galerijvloeren, parkeerdekken, afbouw, gevelafdichtingen en bouwkundige brandveiligheid. Dit concept zijn we momenteel aan het uitrollen met onze distributiekanaalen. Bij nieuwbouw richten we ons vooral op aannemers, maar bij verduurzamen van bestaande bouw ook op woningbouwcorporaties en vastgoedonderhoudsbedrijven. Zij kiezen vaak voor vertrouwde, standaard oplossingen. Dat is begrijpelijk, maar ons kennisniveau is hoger. Daardoor kunnen wij een meer adviserende rol spelen met een beter eindresultaat."

## **Doorontwikkelen en groeikansen**

Bij Tremco CPG denken ze na over het doorontwikkelen van hun concepten. Waar nu de producten nog separaat geleverd worden, zijn ze aan het nadenken om het met one-stop-shopping voor aannemers makkelijker te maken. Bothof: "Vanuit het oogpunt van duurzaamheid willen we dat het werk veiliger voor mensen wordt en dat oplossingen langer meegaan. Ook kennis is daarbij heel belangrijk. Het is één van de redenen waarom we een specialist voor prefab in dienst hebben, het concept hiervoor hebben we ook met de distributie opgezet. En er zijn nog meer mogelijkheden om de samenwerking op te zoeken, bijvoorbeeld bij de Wet kwaliteitsborging (Wkb). De investeringen die nu gedaan worden zijn gericht op milieuvriendelijke oplossingen. Maar innovatie en kennisoverdracht gaat ook over duurzaamheid, dat helpt om de norm te halen én te overtreffen. Niet voor niets is onze missie: Samenwerking, innovatie en kennisoverdracht voor duurzaam succes van onze klanten."

*Tremco CPG, Gorinchem, +31 (0)183.56.80.19 [info@tremcocpg.com](mailto:info@tremcocpg.com), [www.tremcocpg.eu/nl-nl/](http://www.tremcocpg.eu/nl-nl/)*