

Primaverde versterkt relatie met handelspartners

20-02-2024 07:00



Behalve in sales heeft Primaverde de organisatie ook uitgebreid met een inkoop- en productmanager en een logistiek teamleider. “Daarbij richt de eerste zich vooral op het proces om ervoor te zorgen dat we continu dezelfde kwaliteit en hoge normeringen blijven naleven. Daarnaast staat hij in nauw contact met onze eigen productielocaties. De logistiek teamleider is verantwoordelijk voor onze leveringsgraad en leverbetrouwbaarheid. Door die uitbreiding en duidelijke structuur kunnen we er als team, samen met onze partners, nog beter voor zorgen dat het juiste product op het juiste project wordt toegepast. Onze gezamenlijke focus richt zich nog meer op de eindgebruiker”, zegt Bensdorp.

Grote behoefte

Bij de handelspartners is grote behoefte aan voldoende kennis en advies om de wensen van de eindgebruikers optimaal te kunnen vervullen. Om de handel daarbij te ondersteunen, focust Primaverde zich op service op lange termijn. In die service staan drie pijlers centraal. Bensdorp: “Dat zijn kwaliteit, actieve ondersteuning en diepgaande kennis van onze producten. Daarmee kunnen we onze klanten op de juiste manier ondersteunen. We hebben voor de Nederlandse markt vijf mensen in de buitendienst waardoor we snel kunnen inspringen op vragen van partners. Wij verkopen onze producten exclusief via de handel, dus wij zijn partners met een wederzijds belang. Door ons te onderscheiden op de drie pijlers kunnen we samen het beste resultaat bereiken.”

Primaverde hecht veel waarde aan kennisoverdracht aan handelspartners, maar ook aan eindgebruikers. “We bieden trainingen, workshops en toolboxmeetings aan, bij de partner in de vestiging, maar desgewenst ook samen op een project. Het is belangrijk dat de gebruiker zich bewust is van de voordelen en juiste toepassing

van onze producten. Je legt sneller een veilige en beschermende ondergrond waardoor je uiteindelijk sneller geld verdient.”

Respect voor relaties

Binnen dat partnership houdt Primaverde zorgvuldig rekening met de bestaande relatie tussen de eindgebruiker en de groothandel. “Wij kunnen onze partners helpen bij de inkoop van een project voor een eindgebruiker. Dat kan een aannemer zijn, maar ook een onderhoudsbedrijf of schilder. Daarbij kunnen we samen met of namens onze partner naar een project om te beoordelen wat de beste oplossing is. Maar we begrijpen het ook als een eindgebruiker onze aanwezigheid niet nodig vindt. Hij heeft vaak al een jarenlange band met de groothandel waar hij dagelijks komt om zijn inkopen te doen. Wij weten zelf hoe belangrijk de relatie met je partners is, dus die respecteren wij altijd. Vanzelfsprekend kunnen we het bezoek in het voortraject met de handelspartner wel goed voorbereiden.”

Kansrijke markten

De onzekere situatie in de nieuwbouwmarkt is voor Primaverde reden om zich voorlopig te richten op de kansrijke renovatie-, mutatie- en onderhoudsmarkten. “Wij volgen de ontwikkelingen in de bouw nauwgezet. We zien al een tijd dat het aantal vergunningen voor nieuwe woningen terugloopt en als we het Economisch Instituut voor de Bouw mogen geloven, komt hierin voorlopig geen verandering. Daarnaast duurt de bouw van nieuwe woningen door verschillende omstandigheden langer. In de renovatiemarkt zien we juist een enorme opgave, waarbij verduurzaming een grote rol speelt. Ook binnen het onderhouds- en mutatiewerk blijft de vraag de komende jaren groot. Samen met onze partners kunnen wij voor de specialisten in deze sectoren de producten leveren die passen bij hun individuele projecten.”

Bensdorp benadrukt dat Primaverde daar ook richting woningcorporaties en andere grote vastgoedbeheerders volop kansen ziet. “Dergelijke grote opdrachten worden vaak aanbesteed en in contracten ondergebracht. Wij kunnen hierin onze partners in de handel goed ondersteunen. Samen kunnen we ook deze grote klanten de service en kwaliteit geven die ze wensen.”

Blijvend verduurzamen

Als toeleverancier van de bouw, waarin veel aandacht is voor verduurzaming van producten en processen, zet Primaverde zelf ook stappen. Bensdorp: “Zo kijken we samen met onze partners kritisch naar onze eigen producten. Kunnen deze groener door bijvoorbeeld gebruik te maken van meer gerecyclede grondstoffen? Met onze productielocaties houden we hierover continu de vinger aan de pols.”

Duurzaamheid zit echter niet alleen in de producten. “Ook in de bedrijfsvoering sturen we op een zo klein mogelijke footprint. Waar kan het in de logistiek en het productieproces slimmer en zuiniger? We hebben productielocaties in Europa en daardoor hebben we een relatief lage footprint. Je kunt op veel manieren verduurzamen en bijdragen, bijvoorbeeld door LED-verlichting te gebruiken. Verduurzaming is binnen de organisatie een doorlopend proces.”

“Samen kunnen we ook de grote klanten de service en kwaliteit geven die ze wensen”

Gebruiksgemak charmeert schilders

De afdek- en beschermingsmaterialen van Primaverde stellen professionals in bouw, verbouw en onderhoud in

staat om efficiënt, schoon en veilig te werken. “Het efficiënte zit onder meer in het feit dat veel van onze afdekvliezen zelfklevend zijn en daardoor snel te leggen zijn. Gekoppeld aan de andere voordelen zorgt het voor een toenemende interesse onder eindgebruikers”, zegt Bensdorp.



Zo is de PrimaCover Lite erg in trek bij schilders. “Dankzij een dunnere toplaag en een lichter gewicht dan de andere afdekvliezen is het lichter in gebruik, eenvoudig te leggen en te verwijderen. PrimaCover Lite biedt voldoende bescherming tegen de vervuiling die bijvoorbeeld een schilderklus kan opleveren. We krijgen veel positieve feedback van deze beroepsgroep op het gebruiksgemak.”

Primaverde, Waalwijk, +31.(0)416.82.02.48, verkoop@primaverde.nl, www.primaverde.nl

Redactie