

“Wij zijn geen multinational”

09-02-2018 00:04



Connect Products begon vier jaar geleden vanaf nul. Sinds kort werkt het bedrijf vanuit een splinternieuw pand in Meerkerk. Onder het motto ‘We’ve got it sealed’ produceert en levert het bedrijf afdichtingskitten en lijmen op basis van acrylaat-, siliconen- en MS/Hybride technologie, PU-schuimen en toebehoren, voor de professionele bouw- en industriesector.

Omdat we hun merken Seal-it en Cover-it steeds vaker zien opduiken in de professionele markt, nemen we er eens een kijkje. We spreken Jan van ’t Verlaat en Wim den Braven, allebei doorgewinterd in lijmen- en kittenland: ‘general manager’ staat er op hun kaartje.

Meer dan 50 jaar ervaring

Den Braven: “In 2010 begonnen wij met de handel in tijdelijke afdek- en beschermingsmaterialen om feeling te houden met de markt. En sinds eind 2012 completeerden we dat met een complete lijn hoogwaardige afdichtingskitten, lijmen, Pu-schuimen en toebehoren onder de merknaam Seal-it, specifiek voor de professional.

Van ’t Verlaat: “Wim heeft dik 25 jaar ervaring, kent zowat alle recepten uit zijn hoofd en maakte de opkomst van de MS Polymeer-ontwikkeling en de High-Tack innovatie mee. Als je onze ervaring optelt bij die van onze

buitendienst, heb je het over meer dan 50 jaar.”

Kennis, kwaliteit en service

Die kennis is meteen ook de basis van het hele bedrijf Connect Products. Kennis, kwaliteit en service zijn de drie kernwoorden waarmee het bedrijf zich wil onderscheiden. “Momenteel worden de producten volgens eigen inzicht vervaardigd. In het tweede kwartaal starten we met eigen productie, middels een gloednieuw machinepark, om nog beter te concurreren en sneller te leveren, wat meer flexibiliteit voor onze afnemers betekent. Maar het gaat over meer dan alleen machines”, zegt Den Braven. “Recepturen bepalen de kwaliteit. En wij weten als geen ander welke componenten en factoren de kwaliteit beïnvloeden.”

Vertrouwen van de profs

Connect levert tot ver buiten Nederland en bedient in eigen land vooral de professionele applicatie- en glaszettersbedrijven, met een geclaimd marktaandeel van 50%. “En dan druk ik het nog voorzichtig uit”, zegt Den Braven. De overige 50% is volgens hem verdeeld in delen van circa 10% onder alle grote spelers.

“Applicateurs zijn professionals die de hele dag niets anders doen dan kit aanbrengen. Onze producten vormen slechts een heel klein deel van hun totale kosten. Deze profs zweren bij de allerhoogste kwaliteit. Ze willen niet alleen makkelijk en snel werken, ze willen ook geen gezeur, en juist de zekerheid van het beste eindresultaat. Als ze in een hotel twintig badkamers afkitten, willen ze niet terug hoeven te komen omdat de kit loslaat van het bad. Dan is hun winst weg door een hoop onnodige kosten en zijn ze mogelijk een klant kwijt.”

Producten én service

“Precies daarom nemen ze alleen genoeg met de hoogste kwaliteit”, zegt Van 't Verlaat. “Wij weten dat en bedienen deze profs met de kwaliteit die ze wensen. Alle producten zijn uiteraard voorzien van alle keurmerken en certificaten en voldoen aan de huidige wet- en regelgeving. Daar bovenop helpen we onze klanten met service, kennis en advies. Als ze bijvoorbeeld morgen snel een pallet van dit of dat nodig hebben, zorgen wij daar gewoon voor. En als ze snel een projectadvies nodig hebben, regelen wij dat voor ze.” Den Braven: “Wij zijn geen multinational. We hebben korte lijnen, zijn goed bereikbaar en hebben hart voor onze klanten. Dat waarderen ze.”

Overzichtelijk assortiment

Het assortiment van Connect kent een paar specifieke toppers. De **Seal-it 250 Silicon-All**: een universeel toepasbare siliconenkit voor bouw, sanitair, beglazing, natuursteen, gevels, spiegels en zwembaden, met breed hechtingsspectrum, die subliem verwerkbaar en 100% meko-, oplosmiddel- en weekmakervrij is, dus vrij van gevarenvignetten. De tweede topper is de MS Polymeer **Seal-it 325 Pro-Paint**: uniek qua verwerking, veelzijdig en perfect overschilderbaar. En de derde is de **Seal-it 471 PU Foam-Flex**: speciaal voor het duurzaam luchtdicht bouwen.

“Maar het belangrijkste is dat ons assortiment overzichtelijk is”, vervolgt Den Braven. “Voor drie producten van onze concurrenten hebben wij slechts één product dat de volledige lading dekt en bovendien in vele kleuren en verpakkingen leverbaar is.”

Die overzichtelijkheid en het grote kleurenaanbod is een grote pré voor gebruikers. Zij hebben minder producten nodig en pakken daardoor eigenlijk nooit het verkeerde product. Van 't Verlaat: "Dat grote voordeel geldt niet alleen voor de eindgebruikers, maar evengoed voor verkopers uit de ijzerwarenhandel en de bouwmaterialenhandel."

Kansen voor dealers

Over dealers in de handel gesproken: nauwe banden met handelspartners staan nadrukkelijk op het verlanglijstje van Connect Products. "We zijn in slechts vier jaar uitgegroeid van nul tot meer dan € 10 mln en willen die omzet in vijf jaar verdubbelen. Samen met sterke dealers/partners is dat zeker realistisch", zegt Den Braven.

Van 't Verlaat: "Onze sterke positie bij de applicateurs en glaszetters bewijst de kwaliteit en zorgt op dit moment ook al voor vraag aan de balies bij diverse groothandels. Die stapten al met succes in. Ook andere dealers kunnen meeprofitieren. Wij willen hen in ieder geval graag helpen met een goed assortiment van perfecte kwaliteit, technische kennis, verkoopondersteuning, service en alle vraag die we inmiddels gecreëerd hebben."

Redactie Mixpress