

Primaverde hecht aan continuïteit en gecontroleerde groei

21-03-2023 07:00



Primaverde is inmiddels al jaren een bekende naam in de markt van afdek- en beschermingsmaterialen, maar het verwerven van die positie ging niet vanzelf. “Onze introductie was een kwestie van lange adem. Nederland kende een echte stuclopermarkt en we kregen keer op keer nee als antwoord. Door onze afdekvliezen continu te blijven pushen, op beurzen aanwezig te zijn en goede marketing hebben we onze plek veroverd”, zegt Robert.

Markt verbreed

Sinds de introductie op de Nederlandse markt is Primaverde jaar op jaar gegroeid. Niet alleen in afzet en omzet, ook het assortiment groeide. “Die groei geeft vertrouwen en biedt toekomst. Door de jaren heen hebben we ons aanbod PrimaCover afdekvliezen uitgebreid en verbeterd. Daarnaast hebben we met de stofvrije scheidingswanden binnen het Curtain-Wall programma en met Ram Board extra zware vloerbescherming voor de bouwplaats onze markt verbreed.”

De markt verbreden doet Primaverde ook door steeds meer landen toe te voegen aan zijn netwerk. “Zo zijn we momenteel in Scandinavië actief om dealers aan ons te binden. In de Benelux hebben we een sterke marktpositie opgebouwd, samen met het team, en we hebben er alle vertrouwen in dat we die positie ook in Scandinavië kunnen innemen.”



Gecontroleerde groei

Annemiek benadrukt dat groei van Primaverde belangrijk is voor het bedrijf, maar dat de continuïteit voorop staat. “Centrale vraag is altijd: kunnen we de groei ook aan? Is het verantwoord en kunnen we de extra productie inpassen binnen de bestaande capaciteit? Alleen als het antwoord daarop ja is, willen we die groeikans verzilveren. Groei is voor ons altijd gecontroleerde groei.”

Die controle op de groei is zo belangrijk voor de eigenaren omdat ze op geen enkele manier concessies willen doen aan de kwaliteit. “De kwaliteit van onze producten, maar ook die van onze service, de uitlevergraad en andere diensten, mag niet lijden onder stijgende groei of andere omstandigheden.”

Geautomatiseerde processen

Om die controle op de groei en kwaliteit te kunnen waarborgen, heeft Primaverde vanaf de oprichting in 2008 de bedrijfsvoering in hoge mate geautomatiseerd. “Wij zijn echt digitaal georiënteerd, bij ons tref je geen papier aan. Het overgrote deel van alle processen binnen het bedrijf is geautomatiseerd. Daardoor kunnen we met een relatief klein team van ongeveer twintig medewerkers toch de continuïteit bieden die we zelf zo belangrijk vinden”, zegt Annemiek.

Continu investeren

Een werkwijze die volgens de eigenaars vraagt om een toekomstvisie waarin ruimte is voor continue investeringen. “Zo hebben we de afgelopen jaren geïnvesteerd in onze productiefaciliteiten, waar we zes dagen in de week 24 uur per dag produceren. Die capaciteit geeft ons de mogelijkheid om door te groeien en onze beloften aan bestaande en nieuwe klanten waar te maken”, zegt Robert.

Een tweede voorbeeld van investeren in de toekomst noemt hij het vergroten van de voorraad vezels, die gebruikt worden voor de productie van de afdekvliezen. “Prijzen en beschikbaarheid van grondstoffen hebben de laatste twee jaar onder druk gestaan. We zagen in die tijd de prijs van vezels in een maand verdubbelen door schaarste in de markt en dat was voor ons reden om te zorgen voor een grotere voorraad. Nu hebben we voor een periode van zeven tot acht maanden vezels op voorraad, waarmee we onze productie op peil kunnen houden. Ook de voorraden van gerede producten hebben we verhoogd.”

Klant wil A-merk

Een besluit dat gestoeld is op de voorwaarde dat aan de kwaliteit niet getornd mag worden. “We hadden in de tijd dat we krap in de voorraad zaten, kunnen besluiten om iets minder vezels in de afdekvliezen te verwerken. Maar dat risico willen we niet nemen. Branding is voor Primavera enorm belangrijk. Onze klanten willen A-merk PrimaCover verkopen omdat de eindgebruiker onze A-merkkwaliteit wil gebruiken om schoon en veilig te werken.”

“Groei is voor ons altijd gecontroleerde groei.”

Om zowel de handelspartners als de gebruikers hierbij optimaal te ondersteunen, zorgen de verkoopteams voor passende ondersteuning. “Onze handelspartners worden geholpen bij de inrichting van de schappen in hun shop, maar we trainen ook de baliemedewerkers zodat ze gebruikers kunnen adviseren. En als ze een vraag hebben, wordt die altijd beantwoord. Onze medewerkers hebben veel technische kennis over de kenmerken van onze assortimenten. Ook die kennisdeling hoort bij een A-merk”, zegt Annemiek.

Gebruikers kunnen relevante informatie zoals leginstructie en andere belangrijke tips op de verpakking van de afdekvliezen vinden. Op dit moment werkt Primavera aan nieuwe verpakkingen. De QR-code op elke verpakking leidt naar productinformatie, inclusief een video met leginstructie.

Langdurige relatie

De ondersteuning van partners in de groothandel gaat voor Primavera veel verder dan de contacten met de balieverkoper en inkoper. “Ook met de accountmanagers, filiaalleiders en medewerkers van de administratie zijn er contacten. We willen er graag op alle fronten zijn voor onze partners. Verkoop is natuurlijk belangrijk, maar een langdurige relatie weegt het zwaarst. Daar investeren wij in en dat onderscheidt ons in de markt”, zegt Robert.

Die manier van zakendoen wordt volgens de eigenaren door het team in Nederland goed vormgegeven. “Gertjan van Iersel, mede-eigenaar Edwin van Iersel en hun team weten de markt zorgvuldig te adviseren en presenteren onze assortimenten vanuit hun kennis. Wij zijn specialisten in de markt en weten hoe de ondergrond reageert op afdekking. Die kennis delen we graag, ook tijdens toolboxmeetings, huisshows en beurzen.”

PrimaCover Lite

De nieuwste loot aan de stam van PrimaCover is tijdens de recent gehouden Bouwbeurs in Utrecht gepresenteerd: PrimaCover Lite. Een product waarmee Primaverde het assortiment in ons land heel gericht uitbreidt. "Het is een zelfklevend 100 grams afdekvlies dat we qua prijs in de buurt van een stucloper in de markt zetten. Eenvoudig te leggen en te verwijderen en daarom vooral geschikt voor de kleinere klussen", licht Robert toe.

"Nederland blijft toch ook een stucloperland en met PrimaCover Lite voegen we daar een mooi alternatief aan toe", zegt Robert.

Primaverde, Waalwijk, 041.682.02.48, info@primaverde.nl www.primaverde.nl

Redactie