

“Razendsnel Renoveren bezorgt bouw gewenste tijdwinst”

09-09-2019 00:01



Aan het woord is Udo Snijer, Productmanager Tegelen van Weber Beamix. Samen met Wilfred te Riele, Channelmanager BMH, schetst Snijer de voordelen van het concept. “Razendsnel Renoveren is een pakket op elkaar afgestemde producten, waarmee een tegelzetter snel en efficiënt een vloer kan tegelen. Van gietvloer tot tegellijm en voegmortel. Toepasbaar in zowel zakelijke ruimtes als in woningen.”

Tijdwinst

Belangrijke drijfveer achter de ontwikkeling van het concept is de krapte in de bouw. “Die sector heeft te maken met een tekort aan vakmensen, maar misschien nog wel belangrijker: er is een enorme tijdsdruk door de toegenomen vraag. Met dat gegeven zijn wij aan de slag gegaan en hebben we gekeken naar een manier om productietijden te verkorten”, zegt Te Riele.

Die vraag kwam met name vanuit de detailhandel. “Winkels hebben er alle belang bij dat ze de dagen dat ze door een verbouwing gesloten zijn, tot een absoluut minimum beperken. Supermarkten laten klanten altijd duidelijk weten wanneer ze weer opengaan. Het risico lopen dat ze pas later open kunnen, willen ze onder geen omstandigheid. Dus een tegelzetter die ze die deadline kan garanderen, heeft al snel een streepje voor.”

Ontwikkeld en getest

Snijer en zijn collega's van Research en Development bogen zich over die vraag en de behoefte. “Vervolgens hebben we producten ontwikkeld en getest, waarmee alle benodigde voorbereidings- en tegelwerkzaamheden in een zo kort mogelijk tijdsbestek uitgevoerd kunnen worden. Vanzelfsprekend zonder dat die snelheid ten

koste gaat van de kwaliteit die de markt van Weber Beamix gewend is”, aldus Snijer.

Ketenvoordeel

Razendsnel Renoveren biedt volgens de fabrikant ‘alle schakels in de keten’ voordeel. Te Riele: “Dat begint bij onszelf als fabrikant, want wij hebben er alle belang bij om onze klanten steeds te voorzien in nieuwe concepten en oplossingen waarmee zij hun werk kunnen doen. Wij hebben een naam hoog te houden.” Tweede schakel is de bouwmaterialengroothandel. “Die kan zich onderscheiden met ons concept en waarde toevoegen voor zijn klant, de tegelzetter en aannemer”, zegt Snijer. “Die verwerker is de derde schakel in de keten omdat hij de eindklant – de vierde schakel – aanzienlijke tijdwinst kan bieden.”

Ingrediënten

Belangrijke ingrediënten in het concept zijn de gietvloer weberfloor dek en de tegellijm webercol snel. Snijer: “De combinatie van deze producten werkt bijzonder goed en maakt het mogelijk in zeer korte tijd een kwalitatief goede tegelvloer te leggen. De hechting van beide producten is bijzonder sterk. Bovendien zijn het makkelijk te verwerken producten, dus de tegelzetter kan snel werken.”

Het unieke van deze producten is de korte droog- en uithardingstijd. Snijer: “Moet een tegelzetter na het aanbrengen van een andere gietvloer minimaal 36 uur wachten voor hij kan tegelen, weberfloor dek is al na 6 uur voldoende uitgehard.” Soortgelijk voordeel biedt webercol snel. “Deze tegellijm is al na 4 uur voldoende droog, zodat de tegelzetter met voegen kan beginnen. Een andere tegellijm kent een gemiddelde wachttijd voor verdere verwerking van 16 uur.”

Efficiënt

De enorme tijdwinst die dit de tegelzetter oplevert, kan hij volgens Te Riele en Snijer inzetten voor andere klussen. “Normaal gesproken was het voor veel tegelzetters een hele puzzel om de wachttijden van verschillende tegelijk lopende projecten goed in te schatten. Die planning kan met ons concept nu veel strakker”, aldus Snijer.

Volgens Te Riele kan de tegelzetter op meerdere vlakken voordeel halen uit Razendsnel Renoveren. “Hij kan het concept actief inzetten als verkoopargument. Niet alleen een zakelijke klant is gebaat bij tijdwinst, dat is een particuliere klant ook. Zeker bij een renovatie van een badkamer speelt tijd vaak een grote rol. Als je een klant kunt aanbieden dat de verbouwing niet twee weken, maar slechts een week duurt, hebben veel mensen daar wel wat voor over. Een week eerder weer onder je nieuwe regendouche telt vaak zwaarder dan iets minder materiaalkosten.”

Comfort

Snijer bevestigt dat vooral voor de particuliere eindklant het aspect ‘comfort’ zwaar weegt. “Een verbouwing geeft veel gedoe en mensen willen het graag zo snel mogelijk achter de rug hebben. Zeker als het gaat om een badkamer. Bij de burendouches of een tijdelijke douche huren die je in de schuur zet, zijn opties, maar je wilt het liefst in je eigen nieuwe badkamer kunnen. Dat voordeel biedt ons concept en dat kan de tegelzetter echt gebruiken als USP.”

Datzelfde geldt volgens Te Riele voor de bouwmaterialengroothandel. “Zij kunnen de zzp’er en aannemer adviseren. Door de tegelzetter te wijzen op de tijdwinst die hij kan boeken met een concept als het onze, voegt hij waarde toe voor die klant. Hij toont zich een actief meedenkende leverancier en dat wordt gewaardeerd door de vakman.”

Ondersteuning

Net als voor alle andere producten en oplossingen biedt Weber Beamix ook voor Razendsnel Renoveren uitgebreide ondersteuning. Te Riele: “We hebben veel kennis in huis en die kennis delen we graag. Met de bouwmaterialengroothandel en grote aannemers, maar onze specialisten geven op verzoek ook op locatie meer uitleg over onze producten.”

Groeiende belangstelling

Inmiddels zijn de eerste grootschalige projecten waar het Razendsnel Renoveren-concept is toegepast al gerealiseerd. Te Riele: "Zoals in een supermarkt van Vomar in Haarlem en in Piazza Center, een groot shopping-, food- en lifestylecentrum in Eindhoven. De groeiende belangstelling tekent zeker de interesse vanuit de markt."

Beurzen

Behalve de directe ondersteuning van groothandels en klanten, presenteert Weber Beamix zich ook op vakbeurzen. Udo Snijer: "We hebben met Razendsnel Renoveren al op de Renovatiebeurs gestaan en staan in oktober in Hardenberg op de beurs Bouw Compleet. Een mooi podium waarop we tonen wat het concept inhoudt en kan betekenen voor de professionals. Dergelijke podia gebruiken we graag om de kracht van onze producten te presenteren en bij de verwerkers onder de aandacht te brengen."

admin