



Dirk van Acker

Kasteel Pycke de ten Aerde



Nieuw product speelt hoofdrol in renovatie kasteel Pycke

“DRY SEAL™ MP IS IN ALLE OPZICHTEN RENDABEL”

Een sublieme hechting, uitstekend verwerkbaar en zeer efficiënt in het gebruik. Dat zijn volgens Dirk van Acker, eigenaar van All-Divack Hout & Decoratie in het Belgische Melle, de belangrijkste voordelen van DRY SEAL™ MP, een nieuwe allround kit in het assortiment van Repair Care. Van Acker paste het product op grote schaal toe bij de renovatie van kasteel Pycke de ten Aerde. “DRY SEAL™ MP heeft bewezen heel rendabel en breed toepasbaar te zijn. Ik ben ervan overtuigd dat dit project mij extra opdrachten oplevert.”

DRY SEAL™ MP is een hoogwaardige elastische kit, gebaseerd op de nieuwste polymeertechniek. Naast zijn toepassing als vervanger voor de klassieke mastiek is dit product ideaal voor het vullen van naden en kieren in houten schrijnwerk. Dat ondervond ook Dirk van Acker. Onlangs paste hij het product voor het eerst toe, en wel op de boeilijsten van kasteel Pycke de ten Aerde. De houten gootbekleding van dit historische bouwwerk in Melle verkeerde in zeer slechte staat. Voor de vele scheuren in het hout had Van Acker al snel de meest praktische oplossing; opspuiten met DRY SEAL™ MP. Hij verwijderde de oude verfresten, bracht een nieuwe ondergrond aan, vulde alle kieren en spleten met DRY SEAL™ MP en werkte het geheel vervolgens af met een watergedragen lak. Zowel Van Acker zelf als de opdrachtgever is zeer te spreken over het resultaat.

Vele voordelen

“Typerend voor DRY SEAL™ MP is de perfecte hechting”, verklaart Van Acker. “En wat ook opvalt, is het gemak waarmee je het verwerkt. Het is droog afmesbaar en goed te schuren. Je kunt het zelfs eenvoudig met de vinger afstrijken. Kieren tot wel 1,5 centimeter breed laten zich moeiteloos opvullen. Met minimale verspilling overigens. Er zitten maar liefst 55 tubes DRY SEAL™ MP in dit project, maar het productverlies was minimaal. En het resultaat is buitengewoon. Voorheen werkte ik altijd met een watergedragen kit, maar uiteindelijk kan die de spanning vaak niet aan. Dit product is krimpvrij, dus het kasteel ligt er de komende jaren weer prachtig bij. Gegarandeerd!”

In dit Repair Report:

- “DRY SEAL™ MP is in alle opzichten rendabel.”
- Nieuw gezicht bij Repair Care: Marcel ter Steege.
- Opleidingen Repair Care nu ook dicht bij huis te volgen.
- “Repair Care is een waardevolle aanvulling op ons assortiment.”
- Merchandiser Ilona van Goethem helpt dealers met productpresentatie.
- Nieuw in ons assortiment: DRY FLEX® 4 2-in-1.
- Repair Care op de beurs.



Voor



Na

Vervolg voorpagina

Certificering

All-Divack Hout & Decoratie werkt veelvuldig met de producten van Repair Care. Het bedrijf is gecertificeerd op het hoogste niveau van vakmanschap. "De producten zijn buitengewoon", aldus Van Acker. "En juist door de behaalde certificering kan mijn bedrijf echt meerwaarde bieden. Ik zie het als een vorm van garantie richting mijn opdrachtgevers. Een meerwaarde die met de komst van DRY SEAL™ MP alleen maar groter is geworden."

De belangrijkste voordelen van DRY SEAL™ MP op een rij:

- Hoogwaardige, duurzaam elastische kit;
- Multi inzetbaar: als stopverfvervanger, beglazingskit en voor het vullen van naden/kieren en spijker-/schroefgaten;
- Uitstekende hechting op vele ondergronden;
- Makkelijk te verwerken, krimpvrij en droog afmesbaar;
- Zeer goed schuurbaar en al na 2 uur overschilderbaar met alle VOC 2010-lakken;
- Vocht- en uv-bestendig;
- Verdraagzaam met randverbindingen van isolatieglas en met PVB-folie.



Technisch Accountmanager regio Noordoost-Nederland

NIEUW GEZICHT BIJ REPAIR CARE: MARCEL TER STEEGE

Een ambitieuze praktijkman, zo kunnen we Marcel ter Steege (40) het best omschrijven. Hij was zo'n twintig jaar actief in het schildersvak, waarvan tien jaar als meewerkend voorman. Een waardevolle basis voor zijn huidige functie van Technisch Accountmanager bij Repair Care.

"Ik spreek de taal van de schilder en weet als geen ander waar de uitdagingen liggen. Daarnaast heb ik veel ervaring met het werken voor woningcorporaties. Wat ik zo mooi vind aan deze baan? Het feit dat ik betrokken blijf bij de bouw, in combinatie met de afwisselende werkzaamheden en de verantwoording die ik draag."

Gevarieerd takenpakket

Naast opleidingen en toolboxen verzorgt Marcel ook projectbegeleiding en signaleringsrapportages. Vooral het opleidingsgedeelte spreekt hem ontzettend aan. "Het interactief bezig zijn met mensen geeft mij ontzettend veel energie!" De Kader- en Ondernemersopleiding van Savantis, waarmee hij zelf zo'n anderhalf jaar geleden startte, is even in de ijskast gezet. "Die opleiding maak ik zeker af, maar ik wil me nu eerst voor honderd procent op mijn werk bij Repair Care richten. De tijd die overblijft, is voor mijn vrouw Benita en mijn dochters Chayenne van 14 en Quincy van 12. Mijn gezin betekent veel voor me."





Theo Ploeg en Sjoerd Neef

OPLEIDINGEN REPAIR CARE NU OOK DICHT BIJ HUIS TE VOLGEN

Het aantal applicateurs dat Repair Care-gecertificeerd is, groeit met de dag. Niet zo vreemd, want de opleidingen zijn tegenwoordig dicht bij huis te volgen. Gewoon bij uw eigen Repair Care-verkooppunt. Zo behaalde Theo Ploeg van T. Ploeg Schilderwerken uit Barneveld in amper een jaar tijd alle drie de certificaten bij Habeco in Ede.

Sjoerd Neef is verkoopadviseur in de buitendienst bij Habeco in Ede. Sinds zo'n drie jaar biedt hij hier de opleidingen van Repair Care aan. "Ik zie het als een stuk toegevoegde waarde richting onze klanten. We leveren niet alleen de producten, maar ook de diensten daaromheen. Dat is belangrijk voor schilders. Ze moeten leren om ermee te werken, eens te meer omdat opdrachtgevers steeds vaker Repair Care voorschrijven. Vooral bij corporaties zie je in toenemende mate dat ze gecertificeerde medewerkers aan de gevel willen hebben. Daardoor groeit de toegevoegde waarde van zo'n pasje. Dat is trouwens ook goed te merken. De interesse in de opleidingen wordt alsmaar groter."

Vertrouwd adres

Sjoerd Neef is zelf niveau 3-gecertificeerd en kan zijn klanten dan ook uitstekend adviseren over de toepassing van Repair Care. Dat heeft ook schilder Theo Ploeg ervaren. Hij kwam voor het eerst in aanraking met Repair Care via een toolboxmeeting. "Het is een topproduct, maar je moet wel weten hoe je ermee omgaat. Dat is een leerproces en daar heb je begeleiding bij nodig. Tegelijkertijd wil je er natuurlijk niet te veel tijd mee kwijt zijn. Dan is het prettig als je hiervoor gewoon bij je eigen verkooppunt terecht kunt. Lekker vertrouwd en dicht bij huis. Bovendien vind ik het een groot voordeel dat Sjoerd zelf gecertificeerd is en weet waar hij over praat. Zo kun je nog eens om advies vragen of van gedachten wisselen."

De opleidingen op de locaties van de dealers worden altijd verzorgd door een ervaren opleidingsdeskundige van Repair Care.

REPAIR CARE PRAKTIJKOPLEIDINGEN

Repair Care levert al sinds 1993 een hoogwaardig opleidingsprogramma. Niet voor niets ondersteunen bekende opleidingsinstituten als SPOS, Schilder's COOL en Savantis onze opleidingen. Ook worden ze al jarenlang officieel erkend door het Scholingsfonds voor het Bouwbedrijf. Onlangs heeft het Scholingsfonds haar erkenning verlengd. Hierdoor zijn Niveau 1, 2 en 3 sowieso tot en met 1 juli 2013 subsidiabel voor werkgevers die de CAO voor de Bouwnijverheid toepassen.

Kenmerkend voor de opleidingen van Repair Care is dat ze toegankelijk en flexibel zijn. Niet alleen kunnen opleidingsdagen verzorgd worden bij onze verkooppunten, maar ook op locatie bij de klant zelf of op ons hoofdkantoor in Waalwijk. Door te werken met verschillende modules zijn de opleidingen voor iedereen geschikt, ongeacht de bedrijfsgrootte. Door de flexibele, open inschrijving kan bovendien zelf bepaald worden wanneer een niveau gevolgd wordt.

De interactieve praktijkopleidingen van Repair Care bestaan uit 3 verschillende niveaus:

- Niveau 1: Kennismaking met duurzaam onderhoud
- Niveau 2: Technische verdieping in o.a. lamineren
- Niveau 3: Technische verdieping in o.a. deelvervanging

Vanaf Niveau 2 wordt er gewerkt met de zogenaamde praktijksimulator. Dit is dé nabootsing van een echt kozijn. Hiermee worden vakmensen nog beter voorbereid op de praktijk.

Kijk voor meer informatie over onze opleidingen op onze website: www.repair-care.com



Johan Rombouts

Distributienetwerk uitgebreid met 30 verkooppunten Destil

“REPAIR CARE IS EEN WAARDEVOLLE AANVULLING OP ONS ASSORTIMENT”

Repair Care steekt veel energie in de realisatie van een breed en hoogwaardig distributienetwerk. Onlangs kreeg dit netwerk een flinke impuls dankzij de samenwerking met Destil, een toonaangevende groothandel voor bouw en industrie. Na een succesvolle pilot in 2010, is het Allround Onderhoud Assortiment van Repair Care geïntroduceerd in alle dertig verkooppunten. Johan Rombouts, productmanager Raam- en Deurtechniek bij Destil, is erg te spreken over de assortimentsuitbreiding én de samenwerking met Repair Care.

Het Allround Onderhoud Assortiment is primair gericht op beginnende en 'kleine' gebruikers van Repair Care, zoals zzp'ers en kleine aannemers. Zij kunnen zo op laagdrempelige wijze kennismaken met de producten. Het aanbod omvat de nieuwe DRY FLEX® 4 houtreparatiepasta 2-in-1, DRY FIX® 4 klein, DRY SEAL™ MP en alle bijbehorende specialistische gereedschappen en producten voor snel, schoon en veilig werken.

Doeltreffende wisselwerking

De samenstelling van dit programma kwam voort uit de resultaten van een gezamenlijke pilot in vier Destil-vestigingen. “Repair Care nam daarin het voortouw en voerde - op basis van de eerste verkoopresultaten - een uitgebreide en zorgvuldige analyse uit”, vertelt Rombouts. “Zo kwamen we tot een aangescherpt aanbod: het Allround Onderhoud Assortiment. En de resultaten zijn goed. Er zit een stijgende lijn in de omzet op de producten van Repair Care. In de eerste helft van dit jaar hebben we de prognose flink overtroffen. En van de tweede helft van het jaar verwacht ik nog veel meer.”

Advies en begeleiding

Destil staat bekend om zijn 24 uurslevering. Alles wat vandaag voor 17.30 uur is besteld, wordt de volgende dag bezorgd, waar ook in Nederland. Maar het bedrijf, met een historie die terugvoert naar 1865, is veel meer dan een groothandel alleen. “Wij zijn een kenniscentrum, waar je ook terecht kunt voor informatie en advies over de toepassing van producten. Daarom past Repair Care zo goed bij ons”, aldus Rombouts.

Opleiding 150 verkopers

“De professionaliteit en ambitie van Repair Care zie je overal in terug”, vervolgt Rombouts. “Kijk maar naar de breedte van het productassortiment. Gereedschappen, doekjes, handschoenen; overal is aan gedacht en het innovatieve gehalte is hoog. En dan heb ik het nog niet over de winkelpresentatie, ook die is uitstekend. Bij Destil geloven we echt in Repair Care. Dat blijkt wel uit het feit dat we ons complete verkoopapparaat van zo'n 150 mensen - zowel binnen- als buitendienst - hebben laten opleiden door Repair Care. Zij kennen nu alle ins en outs van het productassortiment, waardoor ze onze klanten uitstekend kunnen voorlichten.”

REPAIR CARE VOORTAAN OOK VOOR DE BOUW

Bij Repair Care luisteren we goed naar de gebruikers van onze producten. Doordat zij hun ervaringen met ons delen, kunnen wij ons assortiment gericht uitbreiden en verbeteren. Het blijkt dat een groot deel van onze producten een veel bredere toepassing kent dan alleen het onderhoud van geveltimmerwerk. Ze worden bijvoorbeeld veelvuldig toegepast door professionals in de bouw, voor onder meer lijmen, vullen en sealen. “Aannemers geven aan dat onze producten ideaal zijn om uiteenlopende onderhoudsproblemen te lijf te gaan”, aldus Arjan Hopstaken, market development manager bij Repair Care.

Allround Onderhoud Assortiment

Die informatie zette Repair Care aan het denken. “Op basis van diepgaand onderzoek hebben we besloten om de verbreding te zoeken en ons te richten op onderhoud in de ruimste zin van het woord. Via nieuwe product-markt-combinaties welteverstaan. Het begin is onlangs gemaakt met het Allround Onderhoud Assortiment, een uitgebalanceerd assortiment voor zzp'ers, zzp'ers en beginnende en 'kleine' gebruikers in de bouwsector. Dit zetten we in de markt via hoogwaardige distributiekanaalen. Zo kunnen ook andere doelgroepen profiteren van de unieke producteigenschappen van Repair Care.”



Ilona van Goethem

MERCHANDISER ILONA VAN GOETHEM HELPT DEALERS MET PRODUCTPRESENTATIE

Misschien hebt u haar al eens ontmoet: Ilona van Goethem, sinds februari dit jaar werkzaam bij Repair Care. Als merchandiser ondersteunt zij dealers bij het inrichten en onderhouden van de productpresentatie. Ilona biedt praktische ondersteuning aan de verkooppunten, rijdt acties uit en geeft voorlichting over (nieuwe) producten en diensten. Verkoop- en baliemedewerkers hebben daarmee een vertrouwd aanspreekpunt om op terug te vallen.

De functie van merchandiser is nieuw bij Repair Care. "Het is belangrijk dat onze producten goed tot hun recht komen", vertelt Ilona. "Een nette schapinrichting, optimale merkuitstraling en herkenbaarheid zijn daarbij cruciaal. Het is mijn taak om dealers hierin te ondersteunen, zodat we samen maximaal resultaat behalen."

Onderweg

Ilona maakt heel wat kilometers om alle verkooppunten te bezoeken. "Mijn werkgebied omvat heel Nederland, dus ik zit veel in de auto. De afgelopen tijd heb ik al veel dealers leren kennen. Normaal gesproken kom ik onaangekondigd langs, gewoon om te kijken hoe het gaat en of ik ergens bij kan helpen. We bespreken eventuele aandachtspunten en bekijken of we de productpresentatie verder kunnen aanscherpen."

Ervaring

Ilona verzorgt ook toolboxmeetings en demodagen. Kan zij zelf dan ook met de producten van Repair Care uit de voeten? "Natuurlijk", zegt ze lachend. "Ik heb alle opleidingen tot en met Niveau 3 gevolgd en veel met de producten geoefend." Dat Ilona creativiteit niet schuwt, blijkt ook uit haar achtergrond. Zij studeerde binnenhuisarchitectuur en heeft veel affiniteit met vakmanschap, inrichting en presentatie. Bij Repair Care krijgt zij de kans om haar visie op presentatie te combineren met veel persoonlijk contact. "Ik vind het heerlijk om me in te zetten voor een product waar ik voor honderd procent achter sta. Verder ben ik een gemakkelijke prater en hou ik wel van een lolletje. Dat maakt de contacten met dealers extra leuk."



Richard van Rooy en Raymond vd Vorst

Felix van der Putten Verf over merchandising Repair Care

"HOE BETER DE PRESENTATIE, HOE GROTER HET VERTROUWEN IN DE PRODUCTEN"

Felix van der Putten Verf in 's-Hertogenbosch maakte als een van de eerste dealers kennis met het werk van merchandiser Ilona van Goethem. Richard van Rooy en Raymond van de Vorst, respectievelijk filiaalmanager en -medewerker, zijn enthousiast.

"Repair Care is een van de weinige leveranciers met een eigen merchandiser, dus voor ons is deze samenwerking ook een nieuwe ervaring", vertelt Richard van Rooy. "Maar het werkt heel goed. Er is nu meer aandacht voor een professionele uitstraling en een overzichtelijke presentatie van de producten van Repair Care. Dit bevordert het vertrouwen dat klanten in het product hebben. Bovendien kun je goed merken dat het merk de aandacht trekt van mensen." Ook Raymond van de Vorst ziet interessante voordelen. "Dankzij Ilona is er nog meer betrokkenheid vanuit Repair Care. Zij beantwoordt vragen, informeert actief naar onze ervaringen, pikt signalen op en onderneemt actie als dat nodig is. Heel prettig."

Nieuw in ons assortiment: DRY FLEX® 4 2-in-1

Naast de DRY SEAL™ MP heeft Repair Care dit jaar nog een product aan haar assortiment toegevoegd. Speciaal voor de startende houthouder en voor kleinschalige reparaties is er nu DRY FLEX® 4 houtreparatiepasta 2-in-1. Dit is de bekende DRY FLEX® 4, maar dan met beide componenten in 1 koker.

De DRY FLEX® 2-in-1 heeft precies dezelfde eigenschappen als de 'normale' DRY FLEX® 4. Zo heeft het een ingebouwd mengcontrolesysteem (van oranje naar geel), een soepele, makkelijke verwerking en een uitstekende modelleerbaarheid. Het product is duurzaam elastisch en al na 4 uur goed overschilderbaar (gemiddeld bij 20°C). Het kan gebruikt worden voor reparaties van 5 tot 20 mm dikte en bij temperaturen tussen 0 en 10°C zelfs voor reparaties tot 50 mm dikte.

De DRY FLEX® 4 2-in-1 is te gebruiken met een enkelvoudig doseerpistool en doordat beide componenten in 1 koker zitten, wordt automatisch de juiste meng-verhouding gedoseerd.

Voor het gebruik van DRY FLEX® 2-in-1 is tevens een speciale kleine uitvoering van DRY FIX® 4 beschikbaar: de DRY FIX® 4 klein. Deze zorgt voor een maximale hechtcracht met DRY FLEX® 4 en is gemakkelijk met de kwast te verwerken. Door de doseerstrepen op de flesjes is het eenvoudig de juiste mengverhouding te doseren. Met de kleinere flesjes is het tevens makkelijker om nauwkeurig kleine hoeveelheden te doseren.

DRY FLEX® 4 houtreparatiepasta 2-in-1 heeft een verkoopadviesprijs van €23,86.
DRY FIX® 4 klein heeft een verkoopadviesprijs van €19,95.



REPAIR CARE OP DE BEURS

Wilt u onze producten, zoals de nieuwe DRY SEAL™ MP en DRY FLEX® 4 2-in-1, met eigen ogen aanschouwen? Of wilt u meer informatie over onze dienstverlening 100% inventarisatie of onze opleidingen? Bezoek dan onze stand tijdens één van onderstaande beurzen.

Tijdens de beursdagen worden er verschillende demonstraties met onze producten gegeven. Bovendien staan onze medewerkers voor u klaar voor alle details over onze producten en diensten.

Waar en wanneer?

Bouw Relatiedagen Hardenberg

Evenementenhal Hardenberg, Energieweg 2, Hardenberg
Dinsdag 11 t/m donderdag 13 oktober

S.G.A. Vakdagen Gorinchem

Evenementenhal Gorinchem, Franklinweg 2, Gorinchem
Dinsdag 25 t/m donderdag 27 oktober

Bouw Compleet Venray

Evenementenhal Venray, De Voorde 30, Venray
Dinsdag 8 t/m donderdag 10 november

Alle beurzen zijn dagelijks geopend van 14.00 tot en met 22.00 uur.

 **REPAIR CARE**
INTERNATIONAL
DUURZAME REPARATIE OPLOSSINGEN



Colofon

Repair Report is een uitgave van Repair Care International. Informatie uit dit Repair Report mag vrij gebruikt worden.

Redactie:
Kim Koenen
Copy:
RoestvrijTaal, Uden
Vormgeving:
Hermens Concepts & Creations

Cartografenweg 34
5141 MT Waalwijk
Tel. 0416 65 00 95
Fax 0416 65 20 24
E-mail: salesnl@repair-care.com
www.repair-care.com