

WIZIER



Cor, Fred en Barend testen de Vewelux-lakken.

Alles op alles voor kwaliteit

Niets is zo vervelend als het werken met producten van slechte kwaliteit. Een slechte droging, vloeïing of niet prettig te verwerken... je kent het vast wel. Daarom testen wij al onze eigen producten door en door voordat ze de markt op gaan. Het centrale product op deze testdag: de Vewelux Laklijn.

Onze testers Cor de Bie, Fred Mensink en Barend Bouman hebben blind onze Vewelux lakken getest op houten stalen en dat vergeleken met andere, bestaande A-merken. Waarom vindt er zo'n uitgebreide testdag plaats? "Als wij met ons eigen product op de markt komen, moet het volledig voldoen aan de eisen die wij stellen. Pas als wij 100% tevreden zijn over de kwaliteit, gaat het in productie," vertelt Barend Bouman.

Serieuze taak

De drie testers namen hun taak erg serieus, maar er werd ook veel gelachen. Uiteraard was er ook

een onafhankelijke scheidsrechter. Buiten hun zicht, vulde hij de verf af. Barend: "Wij wisten echt niet wat er in de pot zat." Er werd kritisch gekeken naar de vloeïing, manier van verwerken en de droging. Na een week werd ook de glans beoordeeld. Die punten namen ze mee in de uitslag en wat bleek? Barend: "We willen het nog nét wat perfecter, dus het eindproduct laat nog heel even op zich wachten. We zetten echt alles op alles om naast de beste kwaliteit Vewelux muurverven, straks ook de beste Vewelux lakken aan te bieden." 🟡

OPTIMALISEREN ONLINE BESTELPROGRAMMA

Als kennis- en businesspartner streven wij ernaar om onze services continu uit te breiden om zo de klant nóg beter bij te staan. Een grote wens voor verbetering is ons online bestelprogramma en daarom starten we, samen met De Kleuver en Comlogic een professionaliseringslag. Er komt een open, voor professionals toegankelijk assortiment met zoekfunctie in een moderner jasje. We houden je op de hoogte in de Vizier!

24 UURS-SERVICE DANKZIJ ONZE NACHTKLUIZEN

Nachtkluizen, in Ede al een tijdje een bekend en geroemd begrip. Klanten hoeven hierdoor geen rekening meer te houden met onze openingstijden, maar kunnen hun producten ophalen wanneer dit hen het beste uitkomt; 24 uur per dag, 7 dagen per week. Voor veel van onze klanten méér dan geweldig, vandaar dat we sinds eind januari ieder filiaal hebben voorzien van een nachtkluis.

EERSTE WINKELS AL OVER DE ONLINE MARKETING-STREEP



Van Wijk Verf ondersteunt en traint retailers om met marketing de slag te maken van traditionele retailer naar een krachtige, doelgerichte ondernemer. Na de impact van Facebook bij Henk van Wijk (zie pagina 2), zijn Petra Smits en Martijn Rademakers van Enorm Dick Smits in Dreumel ook succesvol de marketing-streep overgegaan.

Petra: "Ons doel was: méér naamsbekendheid, meer winkelbezoekers én meer vuurwerk- en indirect andere verkoop. Op basis van onze doelgroep en hun aankoopbehoefte, startten we onze eerste Facebookcampagne. Dat was letterlijk en figuurlijk vuurwerk! Het resultaat: een bereik van 45.000 unieke personen, 3.532 kliks naar de website, meer online bestellingen, meer klanten in de winkel en meer omzet!"



Is de product-kennis nog up-to-date?

Het lijkt vanzelfsprekend: dat de groothandel even bij de winkel controleert of alles, na aankoop van een nieuw product of productlijn, in orde is. En of ook alle winkelmedewerkers weten wat ze hun klanten over het product kunnen vertellen. Maar dat is het helaas niet. Gelukkig neemt retail-manager Mark Beck alle tijd om zijn klanten hierin mee te nemen tijdens een informatieavond.

Mark: "Tijdens zo'n informatieavond zoomen we in op de nieuwe producten: wat zijn de eigenschappen, toepassingsmogelijkheden en welke vragen kun je verwachten? We doen dit óók voor producten die al jaren in het schap liggen, als een soort opfriscursus. Kleine moeite, één belletje en ik regel het. 🍋"

Van Wijk Verf verwelkomt Marco!



Marco Diepenveen

Met trots presenteren wij de tweede retailvertegenwoordiger van Van Wijk Verf; Marco Diepenveen. Omdat Van Wijk Verf wil gaan groeien op het gebied van retail, zal Marco, Mark Beck gaan ondersteunen in het contact met de retailers. Alvast wat feitjes over Marco: hij start 3 april 2018, gaat volop winkels bezoeken in heel Nederland, komt zelf uit een ondernemersfamilie (ze hadden een doe-het-zelf winkel thuis!), woont in Veenendaal en heeft al jaren ervaring. Een topper dus die jullie vast veel gaan zien! 🍋



Mariëlle Schuurman met haar kids is tevreden klant bij Henk van Wijk

Henk van Wijk: de resultaten na één jaar marketing

Het is jullie vast niet ontgaan: de metamorfose van Henk van Wijk! Wat heeft de hulp van strategische marketing opgeleverd en wat is de ervaring van klant Mariëlle Schuurman?

Dianne, interieurspecialist: "We deden de marketing eerst zelf. Maar je bent druk, dus het moet allemaal tussendoor. De samenwerking met De Kleuver gaf veel rust. Het is fijn om een 'extra medewerker' te hebben voor de marketing."

"Helemaal thuis in onze strategie"

Dianne: "In strategische sessies bespraken we wat ons uniek maakt en welke ideeën en ervaringen we hebben. We legden dit naast het onderzoek en kwamen tot een nieuw concept waarin we ons helemaal thuis voelden. Het resultaat was meteen zichtbaar! In 2017 bereikten we een omzetgroei van 42%. We hadden méér klanten en de uitgave per klant groeide met ongeveer 25%-30%." 🍋

Mariëlle: "Henk van Wijk is écht servicegericht! Marianne is twee keer langs geweest en dacht van begin tot eind mee. Ook monteur Wim kwam wel drie keer langs. Hij wilde zéker weten of alles goed was. Ik ben ontzettend blij met het eindresultaat."

Doe jij mee met de Facebook-training?

Wil jij meer weten over hoe je Facebook succesvol kunt inzetten als marketingtool/verkoopkanaal voor jouw winkel en schildersbedrijf? Dan kun je je aanmelden voor één van onze Facebook-trainingen. In twee à drie uur leer je de belangrijkste kneepjes van het vak. Je leert dat Facebook méér is dan 'zenden', dat er verschillende fasen zijn en hoe je daarop krachtig inspeelt. We bieden twee varianten aan, afhankelijk van de kennis die je zelf al hebt. De training vindt plaats bij Van Wijk Verf zelf. Wil je meer weten over hoe je je aanmeldt en hoeveel het kost? Meld je dan aan bij Mark via mark@vanwijkverf.nl. 🍋



Wat een kop koffie kan doen met je voorraad-beheersysteem!

Herken je dat? Dat je samen aan de koffie zit en dan de beste ideeën ontstaan? Bart van Kruistum, eigenaar van schildersbedrijf Bert van Kruistum in Veenendaal, wel! Van Wijk Verf werkt al jaren met hen samen en weet daarom precies wat er bij hen speelt. Bart: "Samen kwamen we op het idee om het bestelproces te automatiseren. Zo hebben wij altijd onze minimaal benodigde voorraad in huis."

Barend: "We scannen de barcodes van alle in- en uitgaande producten. Dat is handig, want zo houd je de voorraad automatisch bij. Dat kan natuurlijk ook voor onze klanten! Samen met Van Kruistum bepaalden we de minimale- en maximale voorraad voor zijn magazijn. Hierdoor weten we altijd wat de minimale voorraad moet zijn en of ze dat nog in huis hebben. Is een product uit voorraad, of onder het minimum? Dan bezorgen we dat het liefst morgen al op locatie. Zo pakt niemand mis op het materiaal. Vanwege de magazijnverbouwing bij Van Kruistum kunnen zij zelfs extra voorraad plaatsen. Helemaal handig en inzichtelijk als het gaat om de minimale- en maximale voorraadaantallen!" Van Wijk Verf krijgt na het scannen automatisch een seintje zodra er materiaal nodig is bij Van Kruistum. De bestelling gaat gewoon mee met de eigen bezorgservice waardoor schilders niet langer voor één product op het filiaal hoeven te komen. Al blijven ze natuurlijk van harte welkom! "Door minder mis te grijpen, tijd te besparen en efficiënter te werken ontzorgen wij de klant. Dat telt!," sluit Barend af. 🟡



Scanners + barcodes = efficiënt werken!

In onze afhaalfilialen komen veel producten voorbij. Daarom is een geautomatiseerd systeem dat dat bijhoudt wel zo efficiënt. Van Wijk Verf voorziet haar producten van een barcode en werkt met scanners op het filiaal en in het magazijn. Op zich niets nieuws, maar in de verfwereld uniek!

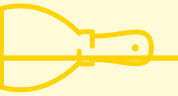
Gerrit van Wijk, hoofdkoop in Tiel, vertelt: "We willen onze klanten nóg beter van dienst zijn door altijd de juiste producten snel en efficiënt te leveren. Doordat de orderbon in de scanner komt, is het handmatig opzoeken overbodig. We scannen alle artikelen die gepakt worden mits er een barcode op zit. Een aantal laatste producten worden namelijk nog voorzien van een barcode. Aan het eind van het jaar willen we alles operationeel hebben." 🟡

Nieuwe wetgeving omtrent beveiliging steigermateriaal



Vanaf 1 januari 2018, heeft de ARBO de wetgeving veranderd omtrent de steigeropbouw. Dit houdt in dat iedereen bij het opbouwen en afbouwen van de steiger vanaf 1 meter hoogte omringd moet zijn door valbescherming. Hiervoor zijn speciale 'voorloopleuningen' ontwikkeld. Dit zijn een soort hekken die je tussen de opbouwframes in plaatst zodat je beveiligd bent tegen ongevallen. Doe je dit niet, dan kun je een boete verwachten. Het grote nadeel van

deze voorloopleuningen is dat je ze op iedere verdieping van de steiger moet aanbrengen en dat is een duur geintje. Onze partner voor steigermateriaal, Wienese, heeft daarvoor een slimme oplossing bedacht waarmee je de gehele traditionele steiger kunt behouden. In de afgelopen tijd hebben we op verschillende locaties informatieochtenden gegeven over deze unieke oplossing. Wil jij ook meer weten? Informeer er dan naar bij één van onze adviseurs. 🟡



Natuurlijke grondstoffen, optimale prestaties

Met een blik op het voorjaar, zijn wij benieuwd: hoe kijkt Van Wijk Verf eigenlijk naar duurzaamheid? Alex van Kuilenburg, directeur: "In de behoefte van onze klant, en de klanten van onze klanten, zien we een verandering plaatsvinden. Mensen staan steeds meer open voor duurzame producten. Wij vinden het belangrijk dat we daarin meegaan, door duurzame producten te bieden en professionele, duurzame adviezen te geven over het schilderwerk."



Na de 'groene' verven van Aqua Marijn en Keim voegt Van Wijk Verf vanaf 1 maart nóg een duurzame verf toe aan het assortiment; Copperant. Alex: "Copperant is een prachtig familiebedrijf, waarbij de mensen die achter dit merk zitten het méér uit overtuiging doen dan dat ze commercieel zijn. Hun overtuiging, in combinatie met de ultieme kwaliteit zorgt ervoor dat hun binnen- en buitenverven een plekje krijgen in ons assortiment."

Kwaliteit staat voorop

Alex: "Hoewel de meeste verffabrikanten graag zaken doen met ons, en we daarvoor toegang hebben tot de nieuwste producten, voegen we alleen dát toe waar we in geloven. Dit doet Jan van Maassen met zijn verkoopteam. Vanuit ervaring onderzoeken wij zorgvuldig de kwaliteit van de verven. Want, de minder milieubelastende producten moeten wel minimaal evengoed te verwerken zijn en minimaal dezelfde droogtijd hebben als de traditionele verven. Kwaliteit staat voorop, maar het is mooi om schilders door dit assortiment een goed, duurzaam alternatief te geven, waarmee ze kunnen bijdragen aan een beter milieu." 🍯

Tjaka: dé specialist in spuitapplicaties

15 jaar geleden, begon hij met zijn bijbaantje als orderpicker. Vervolgens maakte hij een hele Van Wijk Verf-carrière door. Van chauffeur tot telefonische verkoper en baliemedewerker. Daarna is hij naar Arnhem 'gestuurd', waar hij startte als vestigingsmanager. Daarna werd hij verftechnisch adviseur voor Arnhem en Zutphen. Inmiddels heeft Tjaka Huwaë zich, samen met Barend, daarnaast ontwikkeld tot dé spuitapplicatiespecialist van Van Wijk Verf.



Maak het verschil

Tjaka Huwaë: "In deze periode waarin de particuliere markt aardig verzadigd is, is het voor onze ondernemende klanten lastig om hun werk goed te verkopen. Ongeacht hoe goed ze ook zijn in hun vak. Het verschil maken gaat dan dus eigenlijk alleen nog maar over materiaal of tijdwinst. Door goed gebruik van een spuitapplicatie, behaal je niet alleen een prachtig strak eindresultaat, maar ook veel tijdwinst waardoor je relatief meer verdient. Hier zijn klanten écht mee geholpen, en dat is wat ik het liefste doe." 🍯

SAMEN AAN DE SLAG

Bas van den Brakel, eigenaar van Bas Schilderwerken is al 8 jaar tevreden klant bij Van Wijk Verf én sinds kort ook een tevreden verfspuiter. Bas: "Bij de offerte voor het sauzen van een grote bedrijfshal, wilde ik me oriënteren op een verfspuit. Op de SGA-beurs sprak ik Tjaka die mij heel prettig adviseerde en liet inzien dat ik de investering van de spuit meteen bij dit eerste, grote project al kon terugverdienen! Na aanschaf hielp Tjaka me ter plaatse om alles op te starten en te installeren. Het begin deden we samen; hij liet me de meest ideale slag én spuitafstand zien. Daarna kon ik zelf aan de gang. Ik ben supertevreden!"

Een nieuw pareltje van einzA



Spetterende verf tijdens het rollen is verleden tijd met de nieuwe Productlijn "Solitaire" van het welbekende merk einzA.

Voor zowel de rol als de kwast en Airless spuit is deze niet-spetterende verf perfect te gebruiken. Bovendien is het geschilderde werk in een mum van tijd droog (slechts 4-6 uur)! Zo is hij na 12 uur overschilderbaar en na 28 dagen volledig doorgehard. Dat noemen we met recht een pareltje! En niet geheel onbelangrijk; Solitaire is geurneutraal én biologisch verdraagzaam. Lekker duurzaam dus! 🍯



Binnen 24 uur advies op maat!

Ooit wel eens een professioneel technisch verfadvies laten maken bij Van Wijk Verf? Cor de Bie, verkoop-adviseur in Tiel, legt uit wat het inhoudt. "Het Technisch Wijzonol-advies is een uitgebreid en kosteloos verfadvies dat wij maken op basis van onze Wijzonol producten. Dat kan zelfs al binnen 24 uur! Bijzonder aan ons advies is dat wij, persoonlijke adviseurs, hierin echt 'leading' zijn." Het maken van zo'n advies is een intensief werkje. Cor: "Allereerst komen we langs bij het project. Daar doe ik hechtingsproeven en maak ik foto's van alle gebreken en opvallendheden. Met de klant bespreek ik welk resultaat hij graag wil behalen. Al deze informatie verwerk ik tot een diepgaand advies waar de klant direct mee geholpen is."

Ook zo'n advies? Vraag ernaar bij jouw persoonlijke adviseur!" 🟡



EVEN VOORSTELLEN:

Nieuwe gezichten bij Van Wijk Verf



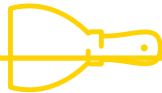
VRIJ OM TE ONDERNEMEN

Michel Driessen: "Ik heb 27 geweldige jaren gehad bij Sigma als vestigingsmanager buitendienst, maar de overstap naar Van Wijk Verf bevalt nu al goed. Sinds januari ben ik de nieuwe vestigingsmanager binnendienst en verkoop buitendienst voor de vestigingen Doetinchem en Zutphen. Ik word blij van de sfeer van dit familiebedrijf, de korte lijnen en de vrijheid die ik krijg om ook eigen ondernemer te mogen zijn. Ik vind het super om zo dicht bij de klant te staan, want ik wil maar één ding en dat is ontzorgen." 🟡



MET DE PAPLEPEL INGEGOTEN

Robin Rutjes: "Hiervoor was ik assistent-bedrijfsleider bij de Hubo. Ik deed toen altijd de inkopen bij Van Wijk Verf. Alles was tot in de puntjes geregeld. Mijn bestelling werd snel geleverd en klopte altijd. Dat gaf een goed gevoel. Nu sta ik aan die andere kant. En mag ik alles tot in de puntjes regelen. Mede doordat mijn vader schilder is van beroep, ben ik van jongs af aan al geïnteresseerd en gepassioneerd geraakt van het vak. Sinds 2 januari ben ik de nieuwe filiaalmanager van Van Wijk Verf in Lichtenvoorde. Ik kijk ernaar uit om mee te groeien met dit mooie bedrijf, dat openstaat voor nieuwe ideeën." 🟡



De mannen in Arnhem

Op de bank: Tjaka, Jan en Coen



Het zijn de mensen die het verschil maken bij Van Wijk Verf. Zo ook de mannen in Arnhem: Tjaka Huwaë, verkoopadviseur, Jan van Maassen, verkoopleider en Orçun (Coen) Bilgili, vestigingsmanager. Van deze achtergebleven vestiging maakten zij een groot succes.

Zo, mannen. Zitten we dan.

Jan: "Haha, ja... eindelijk is het even rustig!"

Dat is een goed teken die drukte, toch?

Coen: "De hele dag door komen er mensen binnen. Al is het slechts voor de gezelligheid; een bakkie koffie of kletspraatje..."

Maar zo was het niet altijd geloof ik...

Tjaka: "Zo'n 7 jaar geleden zijn Jan en ik gevraagd om het filiaal te 'redden'. Er stond een verouderd assortiment, het was niet netjes en er zaten gaten in het schappenplan."

Jan: "Er stonden ook geen vaste mensen in het filiaal..."

Tjaka: "Niemand raakte écht betrokken. Hierdoor bleef de omzet achter en werd de stekker er bijna uitgetrokken."

Hoe hebben jullie de situatie aangepakt?

Tjaka: "We hebben het assortiment doorgelicht en aangevuld. Daarna hebben we alles opgeruimd, een fris kleurtje gegeven en het schappenplan aangepakt. Toen zeiden mensen al: "het is wel netjes geworden sinds jouw komst!"

Jan: "Maar de klant kreeg ook meer aandacht. Er kwamen vaste gezichten in het filiaal, die de tijd nemen en die verstand van zaken hebben. Dat zorgde echt voor de 'gunfactor', waardoor klanten zelfs als ambassadeurs optraden."

En ruim twee jaar geleden kwam Coen aan boord als vestigingsmanager...

Jan: "Coen is ijzersterk in het omgaan met de klanten."

Coen: "Ik vind het leuk dat de klanten me waarderen."

Jan: "Dat heb je zelf gecreëerd hè. Coen is altijd heel bescheiden. Maar hij krijgt dingen voor elkaar die Tjaka en ik niet voor elkaar krijgen."

Coen: "Zo vul je elkaar aan. Het gaat echt om de kleine dingen die het verschil maken. Het onmogelijke mogelijk maken."

Zijn er nog steeds dingen die op de rol staan?

Jan: "We zijn heel tevreden, maar blijven het assortiment en het werkpalet finetunen. Oh, en we zijn ons aan het oriënteren op een nieuw pand, maar dat wordt vervolgd." 🏡

EVENEMENTENKALENDER MAART 2018

Verder vooruit kijken? Download de volledige kalender op onze site!

WANNEER	WAT	THEMA	WAAR	HOE LAAT
12 maart	Vewelux Houtreparatie	Multi/Highflex	Ede	08.30 - 12.30
13 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Arnhem	08.30 - 09.30
13 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Lichtenvoorde	12.15 - 13.15
13 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Tiel	16.00 - 17.00
22 maart	Wienese	Wet en regelgeving rolsteiger en laddergebruik 2018	Zutphen	08.00 - 12.30
23 maart	Wienese	Wet en regelgeving rolsteiger en laddergebruik 2018	Tiel	08.00 - 12.30
27 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Ede	08.30 - 09.30
27 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Nijmegen	12.15 - 13.15
27 maart	Maiburg	Nieuwe Schuurmachines en acties	Zutphen	16.00 - 17.00
28 maart	Wiltec Truckshow	Graco S spuitapparaat	Doetinchem	08.00 - 17.00
29 maart	Wiltec Truckshow	Graco S spuitapparaat	Tiel	08.00 - 17.00

Met 7 vestigingen is Van Wijk Verf een aanzienlijke organisatie en een grote speler in de regio. Naast onze hoofdvestiging in Tiel heeft Van Wijk Verf ook servicepunten in Arnhem, Ede, Lichtenvoorde, Nijmegen, Doetinchem en Zutphen.

VAN WIJK VERF TIEL

Kellenseweg 20
4004 JD Tiel
0344 - 614 141
tiel@vanwijkverf.nl
vanwijkverf.nl

