

# VIZIER

Al 60 jaar  
hetzelfde doel: elke dag  
klantverwachtingen overtreffen



Mijns Gijssen en Martin Verbeek in filiaal Tiel

**Excellente, persoonlijke service. Altijd dat stapje extra zetten voor de klant. Dat maakt Van Wijk Verf uniek én geliefd bij zijn klanten. Want naast het leveren van de mooiste producten en vakmanschap van de hoogste plank, denken wij mee met onze klanten. "Waar wordt onze klant blij van?", is een vraag die iedereen binnen Van Wijk zichzelf al 60 jaar dagelijks stelt.**

Zo ontwikkelen wij niet alleen zelf nieuwe producten, maar zijn wij ook altijd op zoek naar mooie aanvullingen van het huidige assortiment (lees over Elma op pagina 5). En, niet te vergeten, kijken we ook altijd naar de mogelijke innovatieve, technische snufjes (zie rechtsonder, op deze pagina).

### Bijdetijdse businesspartner

Maar zoals velen weten en beamen is Van Wijk Verf naast je vertrouwde groothandel ook jouw businesspartner en kenniscentrum. Daarom blijven wij onze adviezen updaten naar nú, met nieuw onderzoek en inzichten, want adviezen in de jaren '30 zijn echt anders dan in 2021 (zie pagina 5 voor hedendaagse adviezen voor retailers). Maar ook de behoeftes voor het bestellen van producten veranderen. Het moet sneller, 24/7 en vanaf elke locatie: dat kan tegenwoordig

allemaal met ons bestelplatform (lees alle voordelen op pagina 3).

### Gouden combinatie van service en assortiment

Dat onze visie op service, assortiment en partnership aansluit bij wat onze klanten voor ogen hebben, blijkt gelukkig uit ons almaar groeiende klantenbestand. Van Wijk Verf is allang niet meer alleen te vinden in de bakermat Tiel. Het hoofdkantoor met verkooppunt in Tiel wordt ondersteund door zes toplocaties verspreid door Nederland, waaronder Zutphen (bekijk de status van de verhuizing naar het nieuwe pand op pagina 6). We kunnen niet wachten het je te laten zien.

Hoe dan ook, groeien doen we samen. Dus blijven we je altijd vragen: "Waar word jij blij van?"

### ONZEKERHEID RONDOM SCHILDERS VAKDAGEN



Staan ze al in jouw agenda? De Schilders (voorheen S.G.A) Vakdagen van 2, 3 en 4 november? Bij ons al zeker een jaar, maar wel met een vraagteken erachter. Ten tijde van publicatie van deze Vizier is het nog steeds onbekend of de Schilders Vakdagen doorgaan. Houd onze social media in de gaten voor de laatste ontwikkelingen. Duim je met ons mee? Want in verband met ons 60-jarig bestaan kan je namelijk nog meer gezelligheid en feestelijke acties verwachten dan normaal.

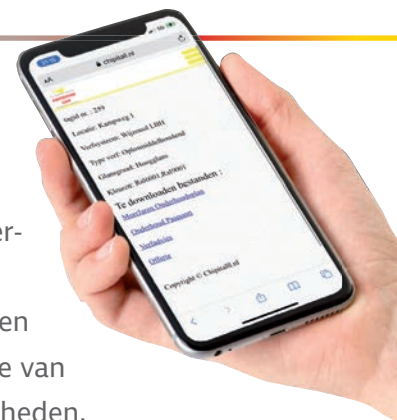
### WARME REACTIES

Bedankt voor alle warme reacties rondom mijn officiële overname van Van Wijk Verf en Henk van Wijk. Dit bevestigt voor mij wederom de krachtige relaties die we met onze klanten hebben, iets wat mij veel vertrouwen geeft in de toekomst. Ik kijk uit naar vele jaren van succesvolle samenwerkingen, waarin we samen uitdagingen aangaan en samen successen vieren.

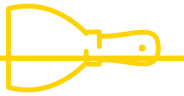
Alex van Kuilenburg

### SERVICE MET EEN CHIP

Jouw klant voorzien van nog meer service? Geef jouw hoogwaardig schilderwerk nu ook een onderhouds-chip. Deze chip is een digitaal onderhoudsboekje van de uitgevoerde werkzaamheden. Het houdt al het onderhoud, toegepaste producten en kleuren bij. Daarnaast geeft de chip jou automatisch een seintje wanneer er inspectie of onderhoud uitgevoerd moet worden. Deze toekomstmuziek is nu al hoorbaar; vraag je vertegenwoordiger om meer informatie.







# André: hart van en voor de zaak

**In een gemiddeld jaar worden er in het magazijn van Van Wijk Verf zo'n 1,2 miljoen orderregels vervuld. Dat betekent dagelijks 6.000 orderregels, die samen zorgen voor ruim 3.300 tevreden klanten. Fouten komen zelden voor en als het gebeurt, wordt dit meteen opgelost. Want, elke fout is een ontevreden klant en elke ontevreden klant is er eentje te veel. Maar hoe krijg je de boel goed op orde? Het antwoord is: André Honders.**

Ruim 32 jaar geleden begon André Honders bijna gelijktijdig met Alex van Kuilenburg bij Van Wijk Verf. Samen met Kees de Kleurmaker en Gerrit van Wijk waren zij het kernteam van de zaak. Inkopen, verkopen, verf mengen of bezorgen, niks was te gek voor de heren. Maar André's echte passie lag in het magazijn, daar begint het immers allemaal. In het begin werd alles handmatig gedaan. Op verschillende momenten van de dag kwamen de orders binnen, soms slechts gekrabbeld op een stukje papier. Ze werden allemaal dezelfde dag gepakt om de klant zo goed mogelijk van dienst te zijn.

## Grip op alles

Om dit voor elkaar te krijgen heb je veel kennis, handigheid en vooral toewijding nodig. Overwerken is immers meer een gewoonte dan een uitzondering. Hier komt André in beeld, want klanten teleurstellen, dat kent André niet. "Als André er is, geeft dat rust bij iedereen," zegt Alex, "hij en zijn collega's in het magazijn gaan elke dag weer de uitdaging aan om alle orders zonder fouten te bezorgen bij de klanten. We leveren alles zelf, met eigen vervoer en chauffeurs, rechtstreeks vanuit ons eigen magazijn. En André heeft grip



André Honders (links) en Alex van Kuilenburg in het magazijn van Tiel

op alles!" Met het groeien van het bedrijf door de jaren heen, groeide ook de uitdaging voor André en Alex. Maar niks is te gek voor André, die in elke uitdaging iets positiefs ziet. Tegenwoordig puzzelt hij hard aan de planning - soms tot 9 uur 's avonds - en motiveert hij de nieuwe generatie. Toch is het nog niet genoeg. Hij geeft de service van Van Wijk Verf nu een dikke 9. De uitdaging is om naar die 10 te komen. 🟡

## Partners in onderhoud

**Een prachtige uitdaging: het onderhoud van 240 woningen en 72 garages in stadswijk Hatert in Nijmegen. De aannemer, Ariëns – Partner in vastgoedonderhoud, staat bekend om zijn slimme aanpak waarmee ze onderhoudskosten verlagen met 20 tot 40%. Samen met Van Wijk Verf als adviseur en leverancier, gaan ze deze klus aan.**

Voor grote projecten draait Ariëns zijn hand niet om. Cruciaal zijn de juiste partners én afspraken. "We kozen voor een samenwerking met Van Wijk Verf, omdat ze het totaalpakket bieden, ontzorgen en servicegericht zijn," vertelt Lukas Gilissen, projectleider. "Verder hebben we afspraken gemaakt over voorraden en bezorging van de producten. Zo wordt er altijd de volgende dag bezorgd en bij spoed zelfs op de dag."

### Samen onderhoudskosten verlagen

Voor de gevels koos Ariëns voor Keim Soldalan op basis van de lange onderhoudscyclus, die is wel 12 tot 15 jaar bij dit product. Voor het buitenhoutwerk gaan ze voor Wijzonol SDT ultra hoogglans, ook vanwege zijn zeer lange buitenduurzaamheid van 12 jaar. Dit drukt de kosten op termijn.

Daarnaast adviseerde Edwin Thonissen, vertegenwoordiger bij Van Wijk Verf, voor tijdsinstaat een airless verfspuit. Na een demo op locatie was Ariëns overtuigd! Inmiddels zijn alle gevels voorzien van Keim met de Wagner HC-750 E Spray. "Door strakke afspraken en regelmatige bezoeken



Op het onderhoudsproject van Ariëns worden kosten bespaard door Keim aan te brengen met de Wagner HC-750 E Spray.



zorgen we ervoor dat het project soepel verloopt en dat er bij eventuele verrassingen snel gehandeld kan worden," vertelt Edwin Thonissen. "Een samenwerking om trots op te zijn." Ook Lukas Gilissen laat weten erg blij te zijn met zijn keuze voor Van Wijk Verf: "Een samenwerking waar we hopelijk nog lang van mogen genieten." 🟡





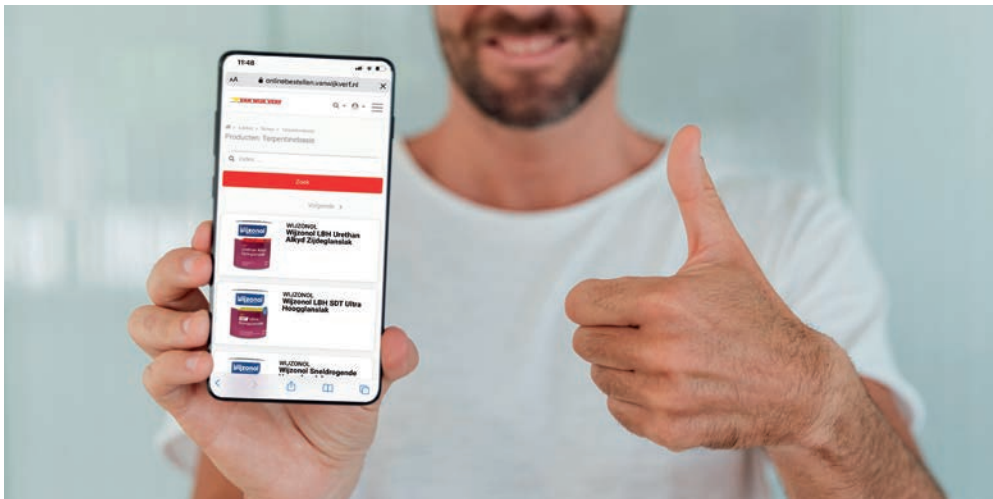
# Online bestellen voor iedereen

**Of je nu digibeet bent of je dagelijks op de digitale snelweg begeeft, de online catalogus van Van Wijk is er voor iedereen. Nooit eerder was digitaal bestellen zo makkelijk.**

## De voordelen van onze nieuwe online catalogus op een rij

- Toegang tot ons hele assortiment: inzichtelijk, overzichtelijk en altijd de laatste informatie;
- Alle productinformatie beschikbaar. Compleet met artikelnummers, EAN-nummers en foto's en inclusief de bruto, netto en winkeladviesprijzen en kortingspercentages;
- Technische informatie en veiligheidsbladen eenvoudig te downloaden;
- Makkelijk zoeken, vergelijken en bestellen;
- Inzicht in eigen facturen, lopende orders en historie;
- Veilig;
- Handmatige controle van je bestelling door medewerkers en contact met klant als er onduidelijkheden zijn;
- Vandaag besteld, morgen in huis. Laten bezorgen of zelf afhalen.

Wij bewijzen graag dat iedereen online kan bestellen. Lees de ervaringen van medewerkers van Schildercentrum Gameren op deze pagina en vraag zelf ook een account aan. 🍯



De online catalogus is ook bereikbaar via je mobiel

### ACCOUNT AANMAKEN?

Ga naar [www.vanwijkverf.nl/gloednieuwe-online-catalogus-voor-schilder-en-verfspesialist/](http://www.vanwijkverf.nl/gloednieuwe-online-catalogus-voor-schilder-en-verfspesialist/) en vul het formulier in. Je krijgt een brief thuisgestuurd met je persoonlijke inloggegevens.

Heb je hulp nodig of bel je liever? We helpen je graag op weg: bel 0344 – 614 141. Onze online catalogus is beschikbaar voor huidige en nieuwe klanten.

## Hoé dan....?

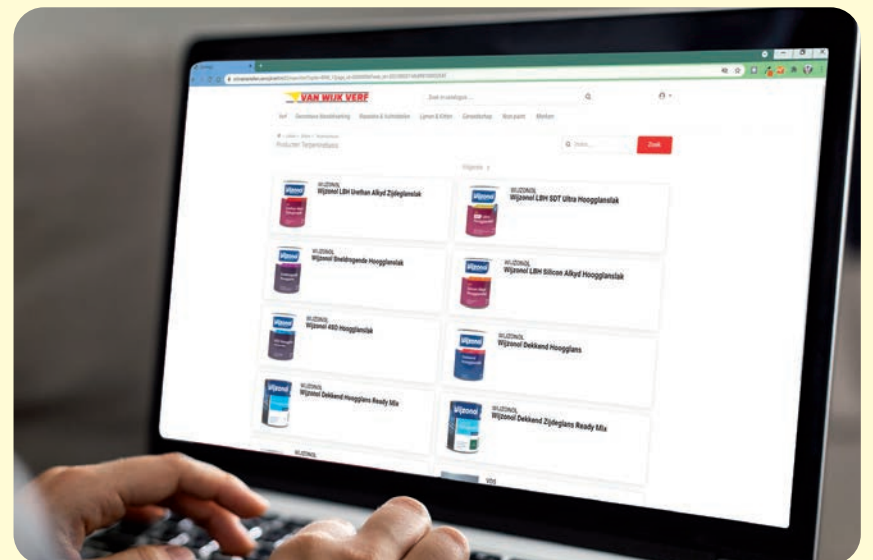
### Zonder account

Wil je ons complete assortiment bekijken of technische documentatie- en veiligheidsbladen downloaden? Ga dan naar [www.vanwijkverf.nl](http://www.vanwijkverf.nl) en klik op de blauwe button 'Bekijk direct de Online catalogus'. Je bent direct waar je zijn moet. Klik vervolgens op één van de tabs in de bovenste balk en via de subgroepen kom je bij de producten en de productomschrijvingen.

### Met account

Wil je prijzen bekijken, bestellingen plaatsen, je orders en facturen inzien, een favorieten- of projectenlijst aanmaken, dan heb je inloggegevens nodig. Houd deze bij de hand, klik op de button rechtsboven in het scherm en meld je aan. Je komt in je persoonlijke omgeving.

Het is hier ook mogelijk om een subgebruiker aan te maken, bijvoorbeeld voor een collega die wel kan bestellen, maar geen inzicht heeft in jouw prijzen en kortingen.



In de online catalogus kan je makkelijk bestellen en productinformatie opzoeken

### Bestellingen

Alleen met een persoonlijk account kun je een order plaatsen. Deze komt binnen bij onze verkoop binnendienst. De medewerker controleert de aanvraag en draait de bon uit voor de kleurmakerij of het magazijn. De magazijnmedewerker doet vervolgens zijn werk en de volgende dag bezorgt onze chauffeur je bestelling bij jou of op het filiaal waar jij het zelf het ophaalt. 🍯

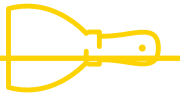


Klarika de Weert van Schilderscentrum Gameren maakt een bestelling via de online catalogus

## Overzichtelijk en snel

"De online catalogus van Van Wijk Verf is een echte uitkomst", aldus Klarika de Weert van Schilderscentrum Gameren in Gameren. "Je hebt alle producten en informatie snel gevonden door de overzichtelijke indeling." Dit komt omdat de producten zijn onderverdeeld in hoofd- en subcategorieën. "Zo bespaar ik veel tijd met het bestellen en kan ik meer tijd besteden aan onze klanten." En dat de online catalogus door iedereen te gebruiken is, vindt Klarika ook. "Jazeker, ook onze oudere medewerkers vinden de app fijn, ondanks dat het in het begin even wennen was. We besparen er op dagelijkse basis veel tijd mee, waardoor we onze klant in de winkel beter kunnen bedienen. Ik raad iedereen die vaak bestelt aan om de online catalogus van Van Wijk Verf te gebruiken, zowel voor bestellen als het opzoeken van productinformatie." 🍯





# Al 12,5 jaar in dienst: waarom?

Onze medewerkers blijven vaak lang in dienst bij Van Wijk Verf, zo blijkt ook uit de 4 medewerkers die hun 12,5-jarig jubileum vieren in deze periode: Kees, Fred, Tjaka en Susan. We vroegen ze: "waarom Van Wijk Verf?"

## Kees de Bie

Begonnen als Commercieel medewerker binnendienst Tiel; nu Commercieel medewerker binnendienst Nijmegen

Ik ben begonnen bij Van Wijk Verf, omdat ik goede verhalen had gehoord over het familiebedrijf. Mijn eerste werkdag vergeet ik nooit meer. Het warme welkom van mijn collega's en zelfs Maartje van Wijk die persoonlijk langskwam, maakten deze dag extra bijzonder. Dit is volgens mij ook de reden van het succes van Van Wijk Verf; de persoonlijk benadering en het familiegevoel. In de toekomst hoop ik dichterbij huis te gaan werken in het nieuwe filiaal in Wijchen.

## Fred Mensink

Begonnen als Commercieel medewerker binnendienst Nijmegen; nu Filiaalmanager Nijmegen

Ik ben begonnen bij Van Wijk Verf, omdat ik mijn 25 jaar aan opgedane ervaring en kennis als schilder graag met andere schilders wilde delen. Het helpen van andere schilders vind ik het leukst op de beurzen waar ik jaarlijks mag staan. Hier kan ik meer schilders bereiken en ben ik er zelf ook nog even uit. Met mijn inzet hoop ik Van Wijk Verf elk jaar te laten groeien, want zoals ik altijd zeg: 'Stilstaan is doodgaan'.

## Susan Heimans

Begonnen en nog werkzaam als Assistent inkoper Tiel

Mijn schoonvader is schilder en via zijn connecties ben ik bij Van Wijk Verf terecht gekomen. Hier merkte ik al meteen dat de sfeer onderling erg prettig is. Er is een mooie balans tussen geven en nemen. Bij Van Wijk Verf krijg ik bijvoorbeeld alle ruimte om werk en familie te combineren. Gelukkig maar, want het liefst blijf ik hier nog lang werken.

## Tjaka Huwaë

Begonnen als Order picker; nu Vertegenwoordiger/ Kernteamlid / MT

Onofficieel ben ik langer dan 12,5 jaar werkzaam binnen het bedrijf, want ik ging op mijn veertiende al helpen. Zo ging ik na school mee met ome Cees om orders te picken. Mijn moeder en broertje volgden en werken hier ook nog. Als chauffeur, telefonische verkoper binnendienst, inkoper behang/weefsels en vestigingsmanager Arnhem wilde ik 'op-naar-de-top'. En dat lukt: nu ben ik vertegenwoordiger, lid van het kernteam en binnenkort lid van het MT. 💡



Kees de Bie en Fred Mensink bij de servicebalie in Nijmegen



Susan Heimans en Tjaka Huwaë op het hoofdkantoor in Tiel

## Altijd feest met onze beursacties

**Beurs of geen beurs; altijd feest! Het is nog onduidelijk of de Schilders (voorheen S.G.A.) Vakdagen op 2, 3, en 4 november doorgaan, maar onze feestelijke beursacties staan gegarandeerd voor je klaar vanaf oktober tot midden december. Zie het als ons bedankje aan jou, onze trouwe klant, want zonder jou hadden we ons 60-jarig bestaan niet gehaald.**

De teamleden van Van Wijk Verf hebben zich dit jaar extra hard ingezet om fantastische acties te organiseren en om hier een feestelijke beursmap van te maken ter ere van onze 60-jarig bestaan. Bij afname van je favoriete paint en non-paint producten kies je jouw favoriete beursacties. Je hebt keuze uit een groot aantal actieproducten, gratis emmers verf, leuke

workshops, nachtjes weg en smakelijke pakketten. Word jij ook altijd zo blij van onze mooie combi-deals? In oktober starten wij met de 'beursacties', dus volg vooral onze social-media om niks te missen. Vraag naar de acties en voorwaarden bij je persoonlijke verfadviseur en laat het feest beginnen! 💡





# 3 retail-tips voor geoptimaliseerde verkoop

**Ben jij klaar voor de volgende stap? Wij ontzorgen de retailer op het hoogste niveau. Door onze kennis van marketing, producten en de markt te combineren met jarenlange ondernemerservaring, komen we samen tot een nóg scherpere verkoopformule. Om je inzicht te geven in de mogelijkheden, geeft Mark Beck, retailmanager, je alvast 3 tips om je verkoop te optimaliseren.**

## 1. Verleidelijk schappenplan

Het perfecte schappenplan is voor elke retailer anders. Elke winkel ziet er anders uit en heeft een andere doelgroep. Het doel is overal hetzelfde: het gaat erom dat je je klanten verleidt producten te kopen, die passen binnen zijn wensen en bij zijn gedrag. Sommige typen klanten zijn te verleiden voor cross-selling. Dit is het bij elkaar plaatsten van complementaire producten, zoals kwasten bij de verf, behanglijm bij het behang, een kitpistool bij het kit, etc. Zo kan je de aankoopprijs omhoog krijgen én jouw type klant zo goed mogelijk bedienen.

## 2. Professioneel en persoonlijk personeel

Laten we eerlijk zijn; vaak kan je producten online goedkoper vinden. Dus waarom komen klanten naar de winkel? Het draait om het persoonlijk contact en professioneel advies. Zorg er daarom voor dat jouw personeel kennis heeft van de producten, de toepassingen en altijd vriendelijk de klant helpt. Heeft een klant een vraag waarop je niet gelijk antwoord hebt? Neem contact op met onze verkoop binnen- en buitendienst; zij weten alles van ons retail-assortiment zodat je vragen direct worden beantwoord.

Heb je geen tijd om uitgebreid je klant te helpen? Maak dan tijd door bijvoorbeeld gebruik te maken van onze bestel-app. Op deze manier kan je producten bestellen wanneer het uitkomt én ben je sneller klaar.

## 3. Compleet assortiment

Niets is frustrerender dan te horen krijgen dat een winkel een bepaald product niet heeft of niet op voorraad heeft. Gelukkig is ons assortiment zeer uitgebreid, van verf tot non-paint. Zo hoef jij nooit 'nee' te verkopen. Bestelde producten leveren wij franco met onze eigen logistiek binnen 24 uur en je kan zelfs heel veel per stuk bestellen. Dit is slechts een klein voorbeeld van



Mark Beck, retailmanager van Van Wijk Verf, geeft retailers een professioneel én optimaal schappenplan op maat.

wat wij voor je kunnen doen in de winkel, want ook buiten je winkel liggen mooie kansen. Heb je bijvoorbeeld ooit nagedacht over (actie)marketing en social media? Plan een gesprek met onze retail-experts om alles te weten te komen over het optimaliseren van je winkel. 🟡

# Nieuw DIY-merk: Elma maakt mooi, makkelijk

**Retailers, opgelet! Vanaf vandaag bieden wij een nieuw merk aan om je assortiment mee uit te breiden óf te vervangen: Elma. Elma biedt een vereenvoudigd en compleet assortiment aan verfbenodigdheden met een aantrekkelijk prijskaartje en met kwaliteitsproducten dáár waar kwaliteit het verschil maakt.**

Overgaan op Elma betekent dat je de kans krijgt de gehele non-paint afdeling in te vullen met één merk in plaats van een diversiteit aan merken. Zo krijg je een strak, overzichtelijk geheel op je non-paint afdeling en bied je de particulier alle benodigdheden voor zijn of haar schilderklus. De producten van Elma zijn met zorg geselecteerd, waarbij kwaliteit altijd het uitgangspunt is. Voor dezelfde of soms betere prijzen en marges dan andere non-paint merken. Elma weet wat nodig is voor elke klus en zorgt voor een laagdrempelig keuzeprocess. Heldere navigatie in het schap en tips op de verpakking zijn enkele voorbeelden van het ontzorgen.



Stap geheel over op Elma en maak van je non-paint afdeling een strak geheel

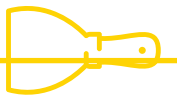
### Assortiment van Elma

- Afdekmaterialen
- Klein handgereedschap
- Kwasten
- Lijmen, kitten en vulmiddelen
- Persoonlijke bescherming
- Verfrollers
- Schuurmaterialen
- Tapes
- Technische vloeistoffen
- Verf en beits
- Verfbakjes en verfsetjes

## Overstappen op Elma

Wil je nu ook in zijn geheel overstappen op Elma? Dat snappen wij, want zo bied je een compleet en kwalitatief assortiment geheel op je non-paint afdeling én kom je in aanmerking voor de omruilregeling. Maak een afspraak met je vertegenwoordiger om samen te kijken naar je wensen en de mogelijkheden. Onze retail-experts geven altijd advies op maat, gebaseerd op jouw winkel. Of je nu in zijn geheel of gedeeltelijk overstapt op Elma. Meer weten over Elma? Bekijk het nieuwe assortiment in onze online catalogus of vraag het aan je vertegenwoordiger. 🟡





# De Vizier van 1985 tot nu

**In 1985 was het een feit: Van Wijk Verf gaat de print in. En niet met zomaar een klein foldertje; nee, we kregen een echte krant met de indrukwekkende naam 'Vizier'. De naam, gekozen door oprichter en toenmalige eigenaar Jan van Wijk, paste helemaal bij hem en het bedrijf. Want als Jan zijn pijlen ergens op richtte en iets in het vizier had, dan kwam dat gewoon voor elkaar.**

Door de jaren heen heeft de Vizier vele vormen gekend. "De Vizier was één van de vele manieren waarop Jan de betrokkenheid van het bedrijf met de medewerkers en klanten wilde laten zien," zegt (oud) medewerker Albert Kunneman. "Alles wat we nu online doen, deden we toen met de Vizier." De eerste kranten stonden bomvol met acties, maar dat was achteraf gezien niet alléén de reden waarvoor men bij Van Wijk Verf kwam.

## Mens- en servicegericht

Wat bleek was dat men naast de kwalitatieve producten, koos voor Van Wijk Verf vanwege de betrokkenheid, goede service en mensgerichtheid. Langzamerhand veranderde de Vizier dan ook. Ruim twintig jaar na de eerste druk was de Vizier nu duidelijk meer een manier geworden om kennis te delen, service te verlenen en relaties te bevorderen. Het werd meer een glossy, waar Kunneman zelf nog enorm veel aan heeft gewerkt.

## Uit handen, maar in het hart

Toen bleek dat het helaas niet meer mogelijk was, om naast alle dagelijkse werkzaamheden, nog de persoonlijke verhalen te blijven verzamelen, stonden we bij Van Wijk Verf voor een lastige keuze: stoppen of uit handen geven? We kozen het laatste en als eerbetoon aan de eerste uitgave is de Vizier nu weer terug in het krant-formaat. "Maar de focus op de mens uit de glossy tijd is wel gebleven," benadrukt Kunneman. Hij laat trots de allereerste Vizier editie en de eerste glossy editie zien, die hij beide nog steeds in zijn bezit heeft. 💡



(Oud) medewerker Albert Kunneman met de eerste editie van de Vizier uit 1985 (rechts) en de glossy Vizier uit 2009 (links) in zijn hand.

## Goed voorbeeld doet goed volgen



Nieuwe bestickering, doeken en vlaggen bij alle filialen Van Wijk Verf

In de voorjaarseditie 2020 lieten wij de mooie vernieuwde voorpui van het filiaal in Tiel zien. Vertegenwoordigers Tjaka, Cor en Barend, die niet alleen met klanten, maar ook met de kwast goed overweg kunnen, gaven het filiaal een prachtig antraciet aanzicht.

En goed voorbeeld doet goed volgen, want afgelopen jaar zijn alle filialen van Van Wijk Verf aangepakt. De filialen zijn voorzien van volledige nieuwe bestickering, vlaggen en doeken met prachtige promoties. Een herkenbaar beeld in de kwaliteit die je van Van Wijk Verf gewend bent. Onze panden kunnen weer jaren mee! 💡

## Nieuwbouw Zutphen



Schets van het nieuwe pand in Zutphen

Zutphenaren en omwonenden opgelet! De nieuwbouw van het filiaal Zutphen, Loohorst nummer 6, is nog in volle gang, maar de voorspellingen zijn uitstekend. De verwachte opleveringsdatum is 1 februari 2022, waarna we de opening met je gaan vieren eind februari/begin maart. Houd te zijner tijd onze social media in de gaten voor de exacte datum! Zien wij jou straks in het nieuwe pand van locatie Zutphen? 💡

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

**VAN WIJK VERF**