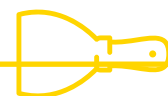


WIZIER



Vakschilder Pieter Dolron (links) en directeur Alex van Kuilenburg werken samen om de beste kwaliteit te kunnen leveren aan de klant.

Meer dan zomaar een groothandel

Van Wijk Verf is méér dan een leverancier van verf en non-paintproducten. Ze zijn dé kennis- en businesspartner voor de (specialistische) vakschilder, verf winkels en vastgoedonderhoudsbedrijven. Al ruim 55 jaar.

Directeur Alex van Kuilenburg: "We zijn een familiebedrijf, hè? Misschien komt daar die betrokkenheid vandaan. We zetten nét dat stapje extra. Dat krijgen we ook vaak terug van klanten: dat het ook lijkt op familie, dat geen vraag ons te gek is en we zo 'lekker onszelf' blijven. Wij vinden dat niet meer dan normaal hoor, zo'n mentaliteit van: bel of stuur een appje en we regelen het."

Blik op de toekomst

Als kennis- en businesspartner verzekert Van Wijk Verf haar klanten niet alleen anno 2017, maar óók anno 2020 van een goed lopende business.

Alex: "We merken zeker dat klanten het prettig vinden om uitgebreid advies te krijgen over de

producten in ons assortiment, maar ook over interieurstyling, vloeren én manieren waarop de klant zijn winst kan vergroten. Dit kan dan gaan over de inrichting van de winkel of schappen, een automatisch bestel- of factureringssysteem of de inzet van marketing."

Service op het hoogste niveau

Met dit co-ondernemerschap biedt Van Wijk Verf service op het allerhoogste niveau. Dat geldt ook voor het online bestelproces. Pieter Dolron, vakschilder: "Ik kan online, 24 uur per dag, mijn bestelling plaatsen en die wordt meteen de volgende dag op locatie bezorgd.

Alex: "Wij doen alles voor een glimlach!"

MENSEN MAKEN HET VERSCHIL

Zo'n vijftig medewerkers bemannen de zeven vestigingen en speciaalzaak van Van Wijk Verf. Ieder met een eigen verhaal. Tjaka Huwaë (28) bijvoorbeeld. Hij begon als veertienjarige magazijnmedewerker in Tiel, was chauffeur, medewerker telefonische verkoop/inkoop behang, vestigingsmanager Arnhem en is nu verkoopadviseur in de regio Arnhem-Zutphen. Samen met Orcun (Coentje) Bilgili, vestigingsmanager Arnhem, en Jan van Maassen, verkoopleider, maakte hij in enkele jaren van de achtergebleven vestiging in Arnhem een groot succes. (Daarover meer in een volgende Vizier.) Het zijn de mensen die het verschil maken. Ook bij Van Wijk Verf.

SHOP-IN-EEN-SHOP



Martijn Rademakers en Petra Smits zochten zo'n vijf jaar geleden naar een verbreding van de verfafdeling in hun winkel in Dreumel. Petra: "We hadden bepaalde ideeën, die we wilden spiegelen met een expert." Het advies van Van Wijk Verf was om een Wijzonol Vakverf Servicecenter te worden, waardoor het mogelijk werd om een aparte verfshop in de winkel te starten. Martijn: "Samen met Van Wijk Verf hebben we onze shop-in-een-shop tot stand gebracht. Zo hebben we samen het assortiment samengesteld en de schappen ingericht. Veel klanten komen dagelijks over de vloer; de shop-in-de-shop valt direct op! Ook buiten is deze verandering zichtbaar, waardoor nu ook veel vakschilders tot onze klantengroep behoren. Al met al zorgde dit ervoor dat de verkoop van onze verven flink is toegenomen."



En we zijn... live!

Zoals jullie wel gemerkt hebben zijn we al ruim een jaar bezig met het doorvoeren van vele vernieuwingen. Zo is de Vizier weer terug (hoera!) en brengen we onze kracht als kennis- en businesspartner steeds beter naar voren in onze communicatie-uitingen. Zowel op onze algemene social media, als op die van onze commercieel- technisch adviseurs. En vanaf november is ook de website in een volledig nieuw jasje gestoken!

De vernieuwde website is speciaal ingericht voor de verschillende doelgroepen van Van Wijk Verf en sluit daardoor nog beter aan op de behoeftes van onze klanten. Zij krijgen op de doelgroepspagina een goede indruk van wat Van Wijk Verf hen te bieden heeft. Niet alleen met ons assortiment, maar ook met adviezen. Denk bijvoorbeeld aan interieur-, verf-, vloer- en businessadvies. Ook vind je er een heus kenniscentrum met interessante informatie vanuit al onze partners én lees je over verschillende mooie projecten die wij hebben gerund. Houd de site in de gaten, want we blijven informatie aanvullen.

Bekijk het zelf op: www.vanwijkverf.nl 🟡

Marketing, zo moeilijk is het niet

Eigenlijk doen we allemaal wel een beetje aan marketing. Al is het maar door je naam op je bus te plakken. Maar wil je méér, bijvoorbeeld van een frisdrank 'Coca Cola' maken, dan is een bord aan de muur hangen en een website lanceren niet genoeg.



Net als schilderen is marketing een vak apart. Vergelijken we de marketingstudies en -investeringen van Coca Cola met die in onze branche, dan zijn wij bescheidener. We kunnen daarentegen wel veel leren van bouwers van grote merken.

Een kleine stap naar marketing

Ook zonder dat je zelf over veel marketingkennis beschikt, kun je ervoor zorgen dat je bedrijf beter bekend is

Pilot project: containerleveringen voor Weijman



Tijdens een kopje koffie met Niek Slots, Unit Leider bij Weijman Vastgoedonderhoud BV, kwam de vraag naar boven: kunnen jullie ook containers leveren? Voor Van Wijk Verf is geen vraag te gek en binnen no-time stond er een pilotproject.

Niek: "Het idee was dat we alle benodigdheden bij de hand en op voorraad hebben, maar alleen betalen voor wat we gebruiken. Van Wijk Verf zou beter kunnen plannen en minder vaak hoeven te bezorgen. Een echte win-winsituatie." Van Wijk Verf is direct met deze gedachte aan de slag gegaan. Ze regelden de containers, richtten deze in met stevige schappen en verzorgde de isolatie zodat de producten ook in de winter op de juiste temperatuur blijven. Niek: "Binnenkort gaan we met het geoptimaliseerde bestelsysteem werken. Met behulp van speciale barcode-scanners ziet het systeem precies wat we moeten bijbestellen. Tijdens de levering van deze producten ontzorgt Van Wijk ons meteen door het plastic, chemisch en restafval af te voeren."

"Van Wijk Verf is een prachtige samenwerkingspartner die ook altijd klaar staat voor de spoedklussen", besluit Niek. "Als ik écht iets nodig heb en vandaag bel, dan heb ik het morgen nog in huis. Niet meer op voorraad? Dan halen ze het ergens anders vandaan. Een topmentaliteit!" 🟡

Benieuwd hoe het technisch werkt? Lees de hele case op onze vernieuwde website: www.vanwijkverf.nl

in de regio waardoor meer klanten de weg naar je zaak weten te vinden. Want, de specialistische marketingkennis van deze branche levert Van Wijk Verf als het ware met de producten mee. Waarom? Omdat wij het belangrijk vinden om voor onze klanten méér te zijn dan een verfspecialist en samen met jou van

je onderneming een succes willen maken. Wij kunnen je niet alleen adviseren, maar ook ontzorgen van de realisatie van bijvoorbeeld succesvolle social mediacampagnes of bij het aanscherpen van de vindbaarheid van jouw website. Een succesvol bedrijf is een zichtbaar bedrijf. Ben jij al zichtbaar? 🟡



Geen vraag te gek

Als vastgoedonderhoudsbedrijf houd je vaak veel ballen in de lucht. Dan is het prettig als je kunt rekenen op een partner die met je meedenkt. Directeur Alex van Kuilenburg: "Bij ons kun je terecht voor elke vorm van samenwerking die je maar kunt bedenken. Geen vraag is voor ons te gek."

Alex illustreert zijn opmerking met een voorbeeld: "Op dit moment zijn wij bezig met een pilot met Weijman Vastgoedonderhoud. Voor hen digitaliseren we het hele logistieke proces door systemen te koppelen. Met behulp van barcode-scanners houden onze mensen voor Weijman op locatie de voorraad bij. Als de voorraad op het afgesproken minimum komt, dan plaatst het systeem automatisch een bestelling via de online bestelmodule. Omdat vooraf is doorgegeven welke producten Weijman tijdens het project gaat gebruiken, komt het bestellen van bijvoorbeeld een verkeerd RAL-nummer niet meer voor. De faalkans vermindert drastisch."

Digitaliseren

Van Wijk Verf digitaliseert overigens niet alleen het logistieke proces, maar ook de facturatie. Bijvoorbeeld bij Ariëns Vastgoed. "Met hen hebben we de afspraak dat we een factuur per project sturen in plaats van per bestelling. Zo verminderen we samen de hoeveelheid werk en zorgen we tegelijk voor minder verspilling", vervolgt Alex. Ariëns heeft zelf een beperkt aantal vaste bestelmomenten ingesteld. "Hun jongens mogen ons niet elke dag laten rijden voor een paar producten en zij mogen niet bij ons op de zaak komen, want ook rijden kost tijd en geld. Wij brengen een boete in rekening als ze hier toch komen. Dat willen ze zelf. Samen voorkomen we zo onnodige kosten. En het is beter voor het milieu." Zie ook: Pilot project: containerleveringen voor Weijman Vastgoedonderhoud, pagina 2. 🟡



Schilders geven compleet interieuradvies

In onze buurlanden pakken schilders, in tegenstelling tot in Nederland, vaak de inrichting van het hele huis mee. Want ook al doe je de uitvoering niet zelf, je kan het wel aanbieden. "Waarom zou je die kans laten liggen als je toch binnen bent?", vraagt directeur Alex van Kuilenburg zich af.

Alex: "De interieurspecialisten van onze woon- en verfspecialzaak Henk van Wijk, Marianne en Dianne, zijn echte professionals. Zij zijn opgeleid om jou te adviseren en te ontzorgen bij het combineren van kleuren, stijlen en materialen. Of het nu gaat om vloeren, raamdecoratie, gordijnen, behang, sierlijsten of verf: Ook de uitvoering kun je overlaten aan onze specialisten van het thuisklusteam. En daar zit voor de schilders ook nog eens een leuke marge aan vast."

Door het brede én betaalbare assortiment zijn eindeloos veel combinaties mogelijk. Marianne: "Wij verzorgen complete restylings, maar ook kleine aanpassingen kunnen zorgen voor een groots resultaat. Een droominterieur hoeft dus helemaal niet duur te zijn!" 🟡

Houd de vaart erin

Hoe vervelend is het, als je bijna klaar bent met een klus en je komt net iets tekort?! Dan wil je maar één ding: snel je spullen in huis hebben en doorgaan.



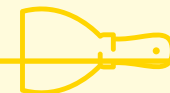
Om de vaart erin te houden, kun je via de online bestelmodule 24 uur per dag bestellen. Ook als je maar één potje verf of één kwast nodig hebt. Zodra een online bestelling binnenkomt, wordt deze direct doorgezegt naar het magazijn. Daar maken zij de bestelling klaar voor vervoer. "Met onze vijf chauffeurs ben je verzekerd van snelle levering", zegt directeur Alex van Kuilenburg. "Zij kennen onze klanten door en door. Van veel

winkels en magazijnen hebben wij zelfs een sleutel. Zo kunnen onze chauffeurs op elk gewenst moment leveren en weet je zeker dat je klus kan doorgaan."

Extra service

Veel verf-, behangspecialzaken en breedpakketzaken maken al gebruik van de mogelijkheid om online te bestellen, maar ook steeds meer

schilders weten de weg naar de online bestelmodule te vinden. Extra service biedt de bestelmodule als catalogus, met alle productkenmerken en veiligheidskenmerkbladen. Bovendien kan je er de actuele prijsafspraken, de bestelhistorie en lopende orders inzien. "Schilders die liever even bellen, mailen of appen, kunnen dat natuurlijk gewoon blijven doen. En ook kan je bij ons aan de balie blijven bestellen", besluit Alex. 🟡



“Wij zijn niet snel tevreden, maar over dit project...”



Met gepaste trots vertellen Hans Hak en Paul Serbee over hun meesterwerk in Naarden: “Wij zijn niet snel tevreden, maar over dit project meer dan dat.” Met recht, de villa zit ‘strak in de verf’. De mannen van Hak & Serbee Schilderwerken, twee zzp’ers die zestien jaar geleden begonnen, schilderen met name voor particulieren het binnen- en buitenschilderwerk. Kwaliteit is voor beiden altijd leidend.

“We kwamen via-via aan dit fantastische, grote project in Naarden, waarvan we ieder jaar één gevel aanpakken”, vertelt Paul. “Bij de start kwamen we direct op meerdere punten houtrot tegen. We wilden deskundig advies over de aanpak. Voor de stopverf, maar ook over wat de grondverf, tussenlakken en aflak zou moeten zijn.”

Specifieke aanpak

Hak & Serbee zijn al vanaf het begin klant van Van Wijk Verf en gingen daar te rade. “De Van Wijk Verf-vertegenwoordiger kwam bij ons langs en vond het ook een prachtig project,” vervolgt Hans. “Hij legde ons uitgebreid uit wat we het beste konden doen en adviseerde over de specifieke aanpak van het houtrot en de lakken. We kozen gezamenlijk voor Wijzonol grondlak HV en de SDT Ultra Hoogglans.”

“Dat wij tevreden zijn, dat zegt wat!”, besluit Paul. “Maar nog belangrijker is, dat ook de klant enthousiast is. Dat betekent dat we nog even verder mogen...” 💡

5 Tips & tricks

1. Complete vloersystemen aanbieden



Lastige vragen over vloeren bestaan niet meer. Nee, je hoeft ze niet zelf te leveren of aan te brengen, maar alleen even contact op te nemen met Van Wijk Verf. Gietvloeren, rolcoatings en bijna alle vloeren zijn in onder-aan-neming makkelijk te leveren. Zo kun je er zelf ook nog iets aan overhouden. (Zie ook pagina 6: Vloeren coaten zonder risico)



sultaat is een mooie lage zijdeglans die huidvetbestendig en goed reinigbaar is. Dit product heeft een goed standvermogen en is ideaal voor binnentoepassing bij nieuwbouw, onderhoud en renovatiewerk.

Kijk voor meer informatie en een instructiefilm op: www.spsbv.com/nl/nl/nieuws/sp-satin-pu-a-spray/

2. Nieuwe muurverf Vewelux Extra Reinigbaar

Sinds een jaar is de nieuwe muurverf Vewelux Extra Reinigbaar op de markt. De ervaringen zijn bijzonder positief te noemen, want de muurverf is goed reinigbaar en heeft een mooie matte uitstraling. Deze muurverf is verkrijgbaar in wit en lichte tinten. De muurverf is geschikt voor zowel nieuw als reeds behandelde steenachtige ondergronden, zoals metsel- en pleisterwerk, beton en plaatmateriaal (binnen).

3. Vewelux Super Silan Mat

Probeer ook eens de Vewelux Super Silan mat, een watergedragen met siloxaanharsen versterkte muurverf voor binnen. Door de ultramatte uitstraling is deze muurverf perfect voor plafonds. Vewelux Super Silan mat is leverbaar in een verpakking van 10 liter.

4. SPS Satin PU-A Spray

SPS is recent op de markt gekomen met de SPS PU-A Spray Satin. Een veelbelovende verspuitbare watergedragen zijdeglanslak, die ook goed te gebruiken is voor behandelingen met de kwast (voor de moeilijke plaatsen). Het eindre-

5. Graco Handheld

Graco kwam recent met diverse nieuwe modellen handheldverfspuiten. De modellen spuiten ruim een liter per lading. Ze zijn gemaakt van duurzaam roestvrijstalen en hardmetalen onderdelen en vervaardigd uit een sterk polymeer dus duurzaam en licht van gewicht. Bovendien zijn ze in drie varianten leverbaar: de Graco Ultra Handheld ‘corded’ voor watergedragen lakken en muurverven op snoer, de Graco Ultra Handheld ‘cordless’ voor watergedragen lakken en muurverven op accu en de Graco Ultramax ‘handheld cordless’ voor watergedragen lakken, synthetische lakken en muurverven. De verfspuiten gebruiken dezelfde techniek als traditionele Airless-spuiten, zijn oplosmiddelbestendig en eenvoudig te reinigen. 💡



"Ik sta er niet alleen voor"

Hoe behoud je het authentieke karakter van een kazerne en bescherm je het hout? Silvano Crea (rechts op de foto) van SC Schilderwerken uit Ede, zelfstandige met één man in dienst, Stefan Modderkolk, ging de uitdaging aan.

"Het houtwerk was verouderd en de verfresten zaten er deels op. De klant wilde het gewoon laten overschilderen, zodat je de sfeer van de paarden en tanks uit het verleden als het ware nog zou ruiken", vertelt Silvano. "Als vakman denk ik dan meteen: zoveel lagen oude verf... daar moet de nieuwe verf wel op hechten. Mijn adviseur van Van Wijk Verf bezocht de locatie en ondersteunde mij met een doordacht advies waarmee ik de klant kon overtuigen. Dat gaf me het gevoel dat ik er niet alleen voor stond." 🍷

Waarom kiezen klanten voor Van Wijk Verf?

SAMEN MIJN OMZET VERGROTEN



Henk Middelkoop van St. Middelkoop & Zn, een winkel in bouwmaterialen en leidingsystemen, vertelt over hoe Van Wijk Verf heeft geholpen bij het vergroten van hun omzet: "In onze verschillende vestigingen ontstond de vraag: hoe halen we méér uit onze verfafdeling? Samen met Van Wijk Verf bepaalden we welke producten uit het assortiment gingen, welke erin en op welke manier we de schappen zouden indekken. Al met al zorgden deze aanpassingen voor een prachtige omzetgroei!"

EEN PROFESSIONAL DIE MEEDENKT

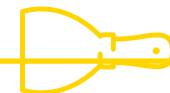


"Doordat wij met verschillende soorten klanten, objecten en omgevingen te maken hebben, komen wij regelmatig ongebruikelijke uitdagingen tegen", vertelt Niels van Rijsbergen, zoon van de eigenaar van het gelijknamige schildersbedrijf Gowie van Rijsbergen. "Dit vraagt om kennis van je vak, flexibiliteit en creatieve oplossingen. Het is dan erg prettig als een vakman die veel kennis, ervaring en connecties heeft, met je meedenkt. En dat je hem gemakkelijk en persoonlijk kunt benaderen."

VOELT ALS FAMILIE



Ron van Ron Vermeer Schilderwerken zit al meer dan 36 jaar in het schildersvak: "Van Wijk Verf voelt - in tegenstelling tot andere groothandels - echt als een familie. De cultuur is zo vertrouwd, eerlijk, open en persoonlijk. Je kunt altijd even bellen als je een vraag hebt, of een appje sturen en je krijgt altijd antwoord. Ook bellen ze mij wanneer ze iets zien of horen wat interessant voor me is. Dat vind ik erg prettig. Ik zou zeggen: ga zo door en blijf jullie zelf!"



De gezichten achter de bestellingen



Op de bank: Sergio, Gertjan en Domingus

Het gaat de hele dag door: orders aannemen, picken en bezorgen. Of het nu gaat om de bestelling van één blik verf of een container vol materiaal, alle opdrachten worden met dezelfde zorg en aandacht behandeld door het team van Van Wijk Verf. We stellen enkele teamleden aan je voor.

SERGIO WESTPHAL, CHAUFFEUR

“Mijn werk bestaat voornamelijk uit het bezorgen van goederen bij klanten. Ik vind het leuk om op de weg te zitten, iedere dag en iedere route is weer anders. Dagelijks kom ik in contact met klanten. De spullen netjes en op een goede manier afleveren is waar ik naar streef. Ik kom en vertrek met een lach, in de hoop dat de klanten dat zien. Voor mij is Van Wijk Verf uniek, omdat het mij het gevoel geeft dat ik er onderdeel van ben en ik als chauffeur een steentje mag bijdragen aan het succes van dit bedrijf!”

GERTJAN VAN BEUSICHEM, VERKOOP BINNENDIENST

“Mijn collega Eric de Leeuw en ik zijn eigenlijk duizendpoten. Buiten de ‘verkoop binnendienst’ om, komen de meest gekke dingen bij ons terecht. Dat is precies wat ik leuk vind: de diversiteit, de hectiek en het contact met de klanten. Ik probeer altijd open en vriendelijk te zijn en wil snel kunnen reageren. Dat kan meestal, want we hebben hier korte lijnen; dat maakt ons echt uniek. We zijn trouwens in meer dingen bijzonder, om maar wat te noemen: service, klachtgerichtheid, kennis en eerlijkheid.”

DOMINGGUS LEATOMU, MAGAZIJNMEDEWERKER

“Dat de meeste collega’s hier al jaren werken, zegt veel. Samen zorgen we voor kwaliteit. Iedereen draagt zijn steentje bij. Mijn werk bestaat uit het aannemen, controleren en inruimen van geleverde goederen. Ook als er ergens op stel en sprong iets nodig is, spring ik bij én ik help mijn collega’s met laden als ze vroeg op pad moeten. Ik vind het leuk dat ik zelfstandig kan werken en mijn eigen inbreng heb om het werk beter, makkelijker en secuurder te maken. De onderlinge gezelligheid maakt een positieve werksfeer. Van Wijk Verf is een familiebedrijf en straalt dat uit.” 💡

Vloeren coaten zonder risico

Het coaten van vloeren van bijvoorbeeld magazijnen, garages, balkons of galerijen is een vak op zich. Niet iedere schilder is hierin thuis. Het is een riskant werkje, waarbij je onder andere te maken kan krijgen met onthechting.



Ook het mengen van de verf is niet zonder risico’s. Bovendien moet zo’n vloer vaak gestraald of (diamant)geschuurd worden en niet iedere schilder heeft de beschikking over deze speciale machines. Dat maakt dat veel schilders dit soort werkzaamheden niet aannemen. “En dat is zonde”, zegt directeur Alex van Kuilenburg. “Je marge op dit soort werkzaamheden hoef je voortaan niet meer mis te lopen.”

Coatingspecialisten

Werk je aan een project waar ook vloeren behandeld moeten worden? Van Wijk Verf kan die vloer voor je aannemen. “Via ons kun je een specialist inschakelen die niets anders doet dan vloeren voorbehandelen en coaten”, zegt Alex. “Al onze specialisten leveren kwalitatief uitstekend werk dat prijstechnisch erg interessant is. Zodra je een aanvraag bij ons indient, gaat één van onze partners ter plekke kijken. Je ontvangt dan een (prijs)offerte van ons die je kunt aanbieden aan je klant. Op deze manier kun je je klant volledig ontzorgen. Zelf pak je zo je marge door het behandelen van vloeren in onderaanneming te laten uitvoeren.” 💡

Met zeven vestigingen is Van Wijk Verf een aanzienlijke organisatie en een grote speler in de regio. Naast de 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