

# Kennis van branden



Op het gebied van branders presenteerde zich tijdens de Dakontmoetingsdagen een nieuwe partij: de Branderspecialist. Achter deze naam gaat een andere naam schuil, die in de dakenbranche bekender is: die van Gert de Weerd. Voorheen werkzaam bij Sievert, is hij sinds kort voor zichzelf begonnen als dealer van een groot aantal uiteenlopende fabrikanten. Hoe wil De Weerd een meerwaarde voor zijn klanten betekenen?

Gert de Weerd is al sinds 1988 actief op het gebied van branders. Met zijn jarenlange ervaring heeft hij een grote hoeveelheid kennis opgedaan en kan hij gebruik maken van een breed netwerk. Dit heeft hij jarenlang ingezet voor de Belgische fabrikant van branders Sievert. Recent besloot De Weerd zijn eigen bedrijf op poten te zetten. De Branderspecialist is een eenmansbedrijf, maar wordt door de partners actief ondersteund. De Dakontmoetingsdagen kreeg de primeur en Roofs sprak met hem over zijn plannen.

## Assortiment

‘Niets ten nadele van mijn vorige werkgever,’ begint De Weerd het gesprek. ‘Het bedrijf heeft gewoon een zeer sterk assortiment. Maar ieder bedrijf heeft ook punten

waarin het minder sterk is. Wij zijn nu dealer van alle grote merken en zodoende vullen de verschillende merken binnen het assortiment elkaar aan. Onze doelgroep is primair de dakdekker, met een uitgebreid assortiment van zowel gasbranders als hete luchtbranders. Maar er zijn natuurlijk zeer veel doelgroepen die gebruik maken van de brander, en door het brede pakket kunnen wij die allemaal bedienen. Zo hebben wij ook bijvoorbeeld varkenshaarafbranders en barbecues in ons assortiment en kunnen we dus ook opereren in o.a. de agrarische en de particuliere markt. Het grootste deel van onze afzet verloopt via de groothandel, specifieke dak- en bouwgroothandels, maar ook bijvoorbeeld de doe-het-zelf-groothandels als de Gamma en de Praxis. Wij bereiken op deze manier een groot publiek.’

## Service

Het voordeel van zelfstandig het beleid te kunnen bepalen, vertelt De Weerd, is dat de prijzen flexibeler tot stand kunnen komen. ‘Omdat ik nu niet meer verantwoording aan een baas hoeft af te leggen, kan ik soepeler met de prijzen omgaan dan ik voorheen gewend was. Wij kunnen zodoende gemakkelijker bepaalde lucratieve aanbiedingen doen, of bijvoorbeeld een barbecue cadeau doen bij een lading branders. Maar een echte prijsvechter zullen wij nooit worden, eenvoudigweg omdat wij de beste merken in ons assortiment hebben; daar hangt nu eenmaal een prijskaartje aan. Wij willen ons dan ook niet primair op de prijs onderscheiden, maar vooral op de service.’

Hoe gaat de serviceverlening dan in zijn werk? ‘Wij zullen ervoor zorgen dat wij altijd bereikbaar zijn om eventuele problemen direct op te lossen. In de loop der jaren heb ik een breed netwerk opgebouwd, dat in geval van problemen ingezet kan worden. Zo kan ook een probleem dat zich bijvoorbeeld in Maastricht voordoet, terwijl ik op dat moment in Den Helder zit, op zeer korte termijn worden opgelost. Daarnaast werken wij uitsluitend met gerenommeerde fabrikanten, die een goede service dus hoog in het vaandel hebben staan. Op deze manier kunnen wij snel en efficiënt inspelen op vragen en problemen van onze klanten.’



## Productontwikkeling

Ook kan De Weerd zijn kennis en ervaring gebruiken om verdere productinnovatie aan te sturen. De samenwerking met HASMI propaan-gereedschap uit Zoetermeer is hier een voorbeeld van. Jeroen Winters van het bedrijf vertelt: 'Wij zijn een fabriek, gespecialiseerd in het vervaardigen van (gas)apparatuur voor diverse gassoorten (propaan-butaan-, acetyleen- en aardgas) waarbij wij een van de weinigen zijn in het land die alles afweten van NPT en BSP draden. Doordat wij niet log en groot zijn, kunnen we flexibel reageren op de wensen van klanten. Desgewenst kunnen we een hele serie op maat gemaakte producten met spoed produceren. Wij zijn vrijwel altijd bezig onze producten, waar nodig, te verbeteren. In de samenwerking met de Branderspecialist komen wij veel vragen en problemen uit de praktijk tegen, waarmee wij weer aan de slag

kunnen om verbeteringen dan wel modificaties in de producten aan te brengen. Zo hebben wij recent een nieuwe varkenshaarafbrander geïntroduceerd, die goed door de vakhensen is ontvangen.'

'Door de samenwerking met deze en andere fabrikanten is de logistiek dus van A tot Z verzorgd,' aldus De Weerd. 'Nu al hebben wij naar onze mening ons bestaansrecht bewezen door de toegevoegde waarde die wij leveren voor zowel de gebruiker als de fabrikant. De komende tijd zullen wij deze positie vol energie uitbouwen.'

