

Mage Fasteners opnieuw actief op dakenmarkt

Tijdens de Bouwbeurs presenteerde Mage Fasteners uit Dronten zich nadrukkelijk als leverancier van bevestigingsmiddelen voor het platte dak. Een paar jaar geleden opende de Zwitserse fabrikant in Nederland een eigen verkoopkantoor. De afgelopen jaren heeft het bedrijf een sterke groei laten zien in de afzet van de bevestigingsmiddelen in de Benelux. Dit heeft er nu in geresulteerd dat het bedrijf een positie in de dakenbranche wil veroveren.



De Zwitserse producent is onderdeel van een grotere groep die internationaal actief is in de bouw. Het Nederlandse verkoopkantoor werd in 2003 operationeel; van hieruit bedient men de gehele Benelux. Het bedrijf heeft meerdere productenprogramma's in het assortiment en richt zich daarmee op een aantal nichemarkten.

De afgelopen tijd heeft men zich met name gericht op de toepassing van bevestigingsmiddelen in de metaalbouw. Zo wordt de speciaal ontwikkelde afstandschroef standaard toegepast in het Rockwool 209 metaalbouwstelsel, waarbij de fabrikant van

de bevestigingsmiddelen verantwoordelijk is voor de distributie in Nederland, België en Luxemburg.

Volgens Frits Diederiks, sales manager Benelux van het bedrijf, is Mage Fasteners in Nederland de afgelopen jaren aanzienlijk gegroeid. Het bedrijf is nu dan ook gereed om zich op de dakenmarkt te begeven. Het verkoopteam heeft inmiddels op dit gebied de commerciële activiteiten opgepakt, de stand op de Bouwbeurs was hier een van de uitingen van. De vraag is natuurlijk: hoe wil het bedrijf een toegevoegde waarde betekenen ten opzichte van het reeds bestaande aanbod?

Europese fabriek

Diederiks erkent dat het niet eenvoudig zal zijn zich een plaats te verwerven in de markt voor bevestigingsmiddelen voor het dak: "Ik neem tenminste aan dat de andere partijen hun zaken ook goed op orde hebben en kwalitatief prima producten op de markt brengen. Toch is juist dat het element waarop wij willen concurreren. Niet direct op de prijs, maar op de prijs/kwaliteit verhouding van het product, op distributie en logistiek en de technische *know how*."

"Wij denken op dit gebied wel degelijk een toegevoegde waarde te

kunnen bieden. Al was het alleen maar vanwege het gegeven dat wij een Europese fabriek zijn, die tegelijk de eindverbruiker aanlevert. Dit betekent korte communicatielijnen en snelle leveringen, en doordat wij zelf produceren kunnen wij de markt een constante kwaliteit garanderen.”

Diederiks vertelt hierover: “Wij houden in Dronten een aanzienlijke hoeveelheid producten op voorraad, maar we kunnen ook direct vanuit de fabriek leveren; hierdoor zijn we flexibel in onze leveringsmogelijkheden. Zwitserland ligt relatief dichtbij, de producten kunnen snel op de plaats van bestemming zijn. Een ander voordeel van het tegelijk fabrikant en leverancier zijn, is dat we bij technische vragen snel en accuraat kunnen reageren, en in kunnen spelen op de vragen van de eindverbruiker, omdat de communicatielijnen kort zijn.”

Maar het gaat natuurlijk om de kwaliteit van de producten. Diederiks: “Al onze schroeven en bevestigingsvoldoen vanzelfsprekend aan de minimale eis van het weerstaan van 15 cycli volgens het Bouwbesluit. Onze producten zijn in het bezit van Europese certificaten. In de Nederlandse bouw wordt dikwijls KOMO of gelijkwaardig gevraagd, daar voldoen wij met ons artikel 6238 aan.”

“Maar uiteraard hebben we meer te bieden. Wij begeleiden het product gedurende het gehele traject en omdat wij ISO 9001 gecertificeerd zijn

is ons hele productieproces traceerbaar. Op deze manier is de kwaliteit van de productie altijd controleerbaar en herleidbaar en wordt de kwaliteit van het product bewaakt. De verkopers in Nederland en België worden volledig ondersteund door de technische afdeling van de fabriek. Eventuele vragen kunnen zodoende snel worden beantwoord, eventuele problemen worden snel opgelost. Aan verzoeken voor technische gegevens, zoals afschuif- en uittrekkwaarden van de bevestigingsvoldoen, mede door de aanwezige moderne apparatuur zoals een Kesternich kabinet en de kennis van de mensen van het laboratorium.”

Assortiment

“De ontwikkelingen op het gebied van bevestigingsvoldoen hebben de laatste jaren niet stilgestaan,” aldus Diederiks. “Vandaar dat wij de markt zullen bewerken en daarbij een samenwerking hebben met de Duitse marktleider Zahn GmbH. Zahn vult het assortiment van de fabrikant aan met een groot aantal producten, zoals bijvoorbeeld schroefmachines, die zijn voorzien van de nodige certificaten. Ook de schroefmachines van het Duitse bedrijf zijn opgenomen in ons assortiment. Wij hebben al jarenlang een goede relatie met Zahn GmbH. Deze samenwerking zal na Engeland en Duitsland nu ook in Nederland gestalte gaan krijgen.”



Hierdoor is het assortiment van het bedrijf breed te noemen. “Wij leveren voor iedere toepassing en elke ondergrond een geschikte bevestigingsvoldoen,” vertelt Diederiks. “Alle bevestigingsvoldoen zijn voorzien van een DURAL 1000 corrosiebescherming, wat een lange levensduur waarborgt. Ook bevestigingsvoldoen van roestvast staal zijn in het programma opgenomen. Ook ontbreekt de bevestigingsvoldoen/tule combinatie niet in het programma. Bevestigingsvoldoenssystemen om koudebruggen tegen te gaan, bevestigingsmethodes om daken te renoveren, bevestigingsvoldoen voor op beton, gasbeton, hout en staal zijn standaard onderdeel van het assortiment.”

Pionieren

Diederiks is ervan overtuigd dat de markt voor bevestigingsvoldoen is gebaat bij meer concurrentie en dat er dienvolgt ook een markt is voor de producten van Mage Fasteners. “Het zal de eerste tijd neerkomen op pionieren. De keuze voor een leverancier is dikwijls ook gestoeld op een goede relatie. Daarom verwacht ik niet dat dakdekkers de komende tijd massaal zullen overstappen op onze producten. Wij zullen beetje bij beetje onze plaats moeten veroveren. Maar ik ben ervan overtuigd dat wij een toegevoegde waarde kunnen betekenen. Een Europese fabriek zoals wij zijn, met zijn eigen producten, hoort op een platte daken markt, zoals Nederland is, thuis.”

