

'WEET PRECIËS WAT
NODIG IS EN NEEM DAN
PAS EEN BESLUIT'

Tekst | Rob Buchholz Beeld | Oxid Coatings

AANSCHAF NIEUWE SPUITAPPARATUUR VRAAGT OM KENNIS

Spuiten is maatwerk. Daar staan zowel verkopers als gebruikers zelf niet altijd bij stil. Te vaak wordt in hokjes naar een oplossing gezocht. Wie echter een goed advies krijgt, kan veel voordeel halen uit de spuitwerkzaamheden.

Leon Volk van Oxid Coatings weet uit eigen ervaring dat er een heel proces aan vooraf gaat aan het maken van de juiste keuze. Met zijn zaak is hij een nieuwe speler op de markt. Sinds de zomer van 2011 is het bedrijf geopend. En met succes. Op dit moment betreft Oxid Coatings een nieuw pand om klanten nog beter en uitgebreider te adviseren op het gebied van voorbereiding, applicatie, bouwverven, meubel- en industriellakken.

EFFICIËNTER

"Ik probeer me in de klant te verplaatsen," zo begint Volk zijn uitleg. "Waarom? Omdat het spuitwerk veel efficiënter kan worden uitgevoerd." Leon wil zijn kennis delen en overdragen aan iedereen die daar behoefte aan heeft. Hij is van mening dat gebruikers meer buiten de geijkte hokjes moeten denken. Zowel bij de aanschaf van apparatuur als bij de keuze van voorbereiding en verf. "Het is mijn doel een positieve bijdrage te leveren aan het proces bij de klant. Het spuitwerk kan effectiever en efficiënter waardoor het totale resultaat omhoog gaat. Wie een specifiek apparaat koopt, moet wel weten wat het doel is." Volk denkt daarom graag op praktische wijze mee. Niet door gebruik te maken van ingewikkelde rekenmodellen op de PC, maar door samen

met de klant te brainstormen en te kijken naar het totaal. Noem het gerust proces denken."

LEERZAAM

Het liefste zou de eigenaar van Oxid Coatings zelf de spuitspuit indruiken om te kijken welke werkzaamheden er plaatsvinden. "Dan krijg ik inderdaad het beste beeld. Bovendien is het bijzonder leerzaam. Ook bij het kiezen van de juiste verf. Je kunt niet zomaar zeggen: beste klant, u heeft deze verf nodig. Je moet kennis hebben van het project. Welke aspecten zijn belangrijk. Wat voor type product wordt gespoten? Wat is de ondergrond?" Volk probeert gebruikers tot dieper nadenken aan te zetten. Bij het brainstormproces komen vragen voorbij als: Welk type product gebruik je nu? En welk type ga je in de toekomst gebruiken? "In feite maken we gezamenlijk een beslisboom. Bekijk de situatie binnen het eigen bedrijf. De beste optie hoeft nu niet altijd de goedkoopste te zijn, maar is op lange termijn wel voordeliger."

Volk merkt in het eerste jaar dat zijn zaak bestaat dat klanten zijn uitgebreide aanpak waarderen. Hij maakt mensen bewust van alle aspecten die van belang zijn. Zowel bij aanschaf als tijdens het gebruik van een spuitapparaat. "Als mijn klanten in de toekomst betere producten afleveren, hebben ze voor lange periode meer plezier in hun werk. De kwaliteit van het product en het proces is veel hoger door de juiste combinatie van voorbehandeling, verf en goeie spuitapparaat." Oxid Coatings biedt de mogelijkheid om te kiezen uit diverse bekende merken spuitapparaat zoals Graco, Sata, Walter Pilot en Wagner. ■