

Veilig werken met

de producten van Repair Care

EDITIE
29



REPAIR CARE'S

NIEUWE SLOGAN

EEN KIJKJE BIJ

Logistiek

REPAIR



SAMEN STERKER
DE WINTER IN

REPORT

WINTEREDITIE 2023

A close-up photograph of a person's hand wearing a white glove, using a dark metal scraper with a green handle to work on a wooden joint. The scraper has the 'REPAIR CARE' logo on it. The wood is light-colored and shows some glue or resin at the joint. The background is blurred, showing more wood and a workshop environment.

SAMEN STERKER DE WINTER IN

Een sterk staaltje samenwerking. Zo kun je dit Repair Report wel noemen. Diverse collega's hebben vanuit hun expertise meegewerkt aan de artikelen in deze wintereditie. Om je te informeren over de nieuwste ins en outs van producten, dienstverlening en communicatie. Bovendien geven we je een kijkje in de keuken van enkele van onze partners.

Zo gingen we op bezoek in het House of Paint van VVBHUSAN; een interactieve inspiratieruimte voor alle schilders en onderhoudsprofessionals van nu en van de toekomst. We laten zien hoe verfgroothandel Luijten-VVZ samen met Repair Care klanten optimaal ontzorgt met een mix van producten, advies en trainingen. Ook lees je wat er allemaal komt kijken bij het ontwikkelen en beschikbaar maken van onze producten. Én hoe je er veilig mee werkt. Veel leesplezier!



VERTEL ONS JOUW VERHAAL

Elkaar inspireren over ons mooie vak. En samen de branche verder ontwikkelen en professionaliseren. Daar houden wij van. Daarom maken we in de Repair Report graag ruimte voor jouw verhaal. Bijvoorbeeld over een mooi project waar je mee bezig bent. Of de meerwaarde die jij creëert door jouw kennis te combineren met onze producten en diensten. Laat van je horen via marketing@repair-care.com. Misschien staat jouw verhaal dan wel in de volgende Repair Report.

DE NIEUWE SLOGAN VAN REPAIR CARE

STRONGER TOGETHER

Stronger together: het zijn woorden die al heel lang passen bij de producten van Repair Care én onze werkwijze. En die je vanaf nu ook als officiële slogan tegenkomt in onze communicatie. Niet alleen omdat hout en onze herstelproducten een ijzersterke combinatie vormen. Vooral ook omdat we in de samenwerking met jullie als professionals steeds weer bevestigd zien: samen zijn we sterker!

Stronger

Over de duurzaamheid van houtreparaties met de reparatiepasta's van Repair Care hoeven we je niets meer te vertellen. Het is algemeen bekend dat onze producten staan voor een kwalitatief herstel waardoor hout langer meegaat. Waarmee we besparingen realiseren op houtgebruik, CO₂-uitstoot en kostbare reparatietijd. Sterk reparatiewerk met oog voor de mens en de planeet dus.

Together

Het woord together past bij de – letterlijk – naadloze samenwerking van onze producten met het hout. En herkennen we vooral ook in de samenwerking met al onze partners en afnemers. Met jullie delen we kennis, vinden we oplossingen voor de uitdagendste vraagstukken en werken we op basis van vertrouwen samen aan continue verbetering. Dat blijven we graag nog lange tijd doen.

Meer weten?

De komende periode ga je de slogan stronger together op steeds meer plaatsen terugzien. Heb je vragen over de wijzigingen in onze communicatie? Of wil je meer weten over wat we allemaal voor jou kunnen betekenen? Bel dan met jouw contactpersoon of de Repair Care-binnendienst via 0416 – 34 72 29.



Stronger together



VEILIG WERKEN MET

DE PRODUCTEN VAN REPAIR CARE

Veilig werken. Een kwestie van de juiste producten gebruiken. En weten hoe je ermee omgaat. Voor het gebruik van producten van sommige aanbieders is een speciale opleiding verplicht. Maar ook als je die producten niet gebruikt, is het belangrijk om je kennis op peil te houden en de juiste maatregelen te treffen. Wij vertellen je graag hoe je goed, veilig en gezond te werk gaat.



Weten waarmee je werkt

Het begint allemaal met kennis van je product. Als je de werking en eventuele risico's van je product goed kent, kun je een optimaal resultaat garanderen én bewaak je je eigen veiligheid en gezondheid. Zo is het bij alle producten belangrijk om te controleren of het gebruik van persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM's) nodig is. Voor de DRY FLEX® en BIO FLEX™ zijn bijvoorbeeld geschikte handschoenen nodig, zoals de EASY•Q™ nitrile handschoenen. Welke maatregelen belangrijk zijn, lees je op de veiligheidsinformatiebladen. Voor de producten van Repair Care ontvang je die van onze dealers en vind je ze op de productpagina's van onze website, www.repair-care.nl.

Verplichte opleiding nodig?

Een actueel onderwerp op het gebied van veilig werken, is het gebruik van producten met diisocyanaten. Die komen vaak voor in polyurethanen waarmee lijmen, coatings en purschuim gemaakt worden. Als gebruiker van zulke producten kun je te maken krijgen met ernstige overgevoeligheid, met name bij inademing. Daarom is volgens de Europese verordening REACH sinds 24 augustus 2023

een speciale opleiding verplicht voor het werken met producten waar meer dan 0,1% van deze diisocyanaten in zitten. En dan het goede nieuws: in de producten van Repair Care zitten ze niet. Wij gebruiken een alternatieve samenstelling op basis van epoxy, die niet de genoemde gezondheidsrisico's met zich meebrengt. En waarvoor dus geen opleiding voor jou als gebruiker verplicht is.



Houd je kennis op peil

Geen verplichte opleidingen voor de producten van Repair Care; dat is fijn. Maar daarmee is het natuurlijk nog wel verstandig om je te laten informeren over het meest doeltreffende en veilige gebruik van onze producten. Wist je dat je bij Repair Care kunt deelnemen aan trainingen op meerdere niveaus? Daarin kom je alles te weten over houtrot en het voorkomen daarvan. Je leert over de oorzaken en oplossingen, maar ook over het effectief en verstandig werken met de diverse houtreparatieproducten. In de vervolgtrainingen ga je zelf aan de slag met meer complexe reparaties. En als je met meerdere collega's de niveau-3-training afrondt, kun je voor jouw bedrijf het D.O.E.-certificaat behalen. Met dat certificaat toon je als bedrijf aan dat je voldoende kennis en praktijkervaring bezit en kun je opdrachtgevers de 10-jarige Repair Care-systeemgarantie bieden.

Zo simpel kan het zijn

Goede producten en de juiste PBM's.
Die verstandig gebruiken. En zorgen
dat je over actuele kennis beschikt.
Zo ga jij professioneel en veilig te
werk. Repair Care helpt je er graag bij!

Luijten-VVZ:

“Repair Care maakt klanten wegwijs in de wereld van houtrotreparatie.”

Onze samenwerkingspartners zijn onmisbaar voor het verspreiden van onze producten én onze kennis. Via bedrijven als groothandels en onderhoudsbedrijven maken we gebruikers wegwijs in de wereld van houtrotreparatie. Deze partners kiezen we zorgvuldig uit. We vinden het namelijk belangrijk dat zij dezelfde visie uitdragen: ons onderhoudsvak continu blijven ontwikkelen en verbeteren. Verfgroothandel Luijten-VVZ zet zich daar al decennialang voor in. Verkoopmedewerker Armand Dek vertelt waarom de samenwerking met Repair Care voor hem en zijn collega's zo waardevol is.



Een warm bad

Zo'n vijftientig jaar geleden fuseerden Verf Verkoop Zeeland en Luijten tot één organisatie: Luijten-VVZ. Inmiddels is het bedrijf toonaangevend in de verfbranche met tien vestigingen in Zuidwest-Nederland. De samenwerking met Repair Care is al in de beginjaren ontstaan en is uitgegroeid tot een fijne wisselwerking die voor beide partijen zijn vruchten afwerpt. Armand is al meer dan 5 jaar in dienst bij Luijten-VVZ en is voor de winkel in Goes verantwoordelijk voor onder andere de inrichting en de acties. Hij vertelt trots over het bedrijf: “Klantenbinding en klantenservice staan bij ons hoog in het vaandel. Wanneer een klant bij ons binnenkomt, gaan we direct in gesprek. We vragen door op de klus van de klant en achterhalen welk product geschikt is. Zo gaat de klant met het juiste product én met een passend advies de deur uit. Die klantgerichtheid voelt voor onze klanten als een warm bad.”



Een win-winsituatie

Naarmate Armand verder vertelt, wordt het duidelijk dat Luijten-VVZ écht een stapje extra zet voor klanten. Want het bedrijf biedt – naast het complete Repair Care-assortiment – ook de gecertificeerde opleidingen van Repair Care aan. “We merken dat de ervaring van klanten met houtreparatie en hun inzicht in de mogelijkheden soms nog beperkt zijn. Met de opleidingen van Repair Care laten we ze kennis maken met het fenomeen houtrot en met de producten voor houtrotreparatie. Daarnaast is een certificaat voor het behandelen van houtrot steeds vaker een eis in de bouwwereld”, legt Armand uit. Repair Care verzorgt de trainingen, Luijten-VVZ zorgt voor de deelnemers en de trainingsruimte. Een win-winsituatie, volgens Armand: “Op deze manier binden we klanten aan ons bedrijf, laten we ze kennis maken met de producten van Repair Care én brengen we kennis over waarmee klanten kunnen bijdragen aan de ontwikkeling van ons onderhoudsvak. Vooral dat laatste is een doel dat we gezamenlijk nastreven.”

Korte lijntjes

Armand werkt om meerdere redenen graag samen met Repair Care. “Allereerst zijn we natuurlijk tevreden over de producten en trainingen zelf. Deze leverancier loopt voorop met zijn producten, kennis en service en straalt dat ook uit. Terecht, want aan alles is gedacht; de uitstraling van de verpakking, de begrijpelijke productinformatie en het handige stappenplan. En in de trainingen worden onze klanten zelf expert in houtrotreparatie.” Maar Armand ziet Repair Care ook als een fijne sparringpartner. “Het contact is laagdrempelig en de lijntjes zijn kort. Repair Care is een toegankelijke organisatie en denkt vaak met ons mee over bijvoorbeeld acties of de presentatie van producten. Dat maakt dat Repair Care echt van waarde is voor ons bedrijf!”





Een kijkje bij: Logistiek

Logistiek bij een leverancier van houtreparatiemiddelen. Waarschijnlijk denk je al snel aan het pikken en vervoeren van producten naar dealers en eindgebruikers. Dat klopt! Maar logistiek bij Repair Care omvat nog veel meer. Demand planner Michel Kamp geeft ons een kijkje achter de schermen van deze veelzijdige en dynamische afdeling.

Meer dan je verwacht

“Eigenlijk zijn we drie afdelingen in één,” vertelt Michel. “Alles wat te maken heeft met de inkoop, opslag en verzending van onze producten, komt bij ons samen.” Met ‘ons’ doelt Michel op zichzelf, zijn logistieke collega’s op kantoor en de medewerkers in het magazijn. “Samen zorgen we dat alle goederen op tijd het magazijn in- en uitgaan. Dat klinkt simpeler dan het is. In de praktijk zijn we namelijk bij allerlei beslismomenten betrokken: zodra een artikel voor het eerst geproduceerd wordt of als een verpakkingsvorm wordt gekozen. Maar ook als

we verbeterkansen zien, bijvoorbeeld met beter beschermende of minder milieubelastende verpakkingsmaterialen, zoals afbreekbare seals en opvulmaterialen. Daarnaast beheren we de voorraad en coördineren we alle in- en uitgaande leveringen; van de ontvangst van onze eigen kantoorspullen tot de doorvoer van marketingmaterialen. En uiteraard zorgen wij dat de juiste producten op het juiste moment op de juiste plaats terechtkomen: bij onze klant.”



De juiste producten op tijd in huis

Altijd de gevraagde producten op voorraad hebben. Een mooie uitdaging waar veel regelwerk aan te pas komt. Michel legt het uit: “Aan onze producten worden allerlei eisen gesteld, bijvoorbeeld over de vorm van de verpakking of de informatie die daarop moet worden vermeld. Die eisen veranderen regelmatig. Bovendien kost het produceren tijd, is magazijnruimte kostbaar en zijn veel producten lang, maar niet onbeperkt houdbaar. Dit alles maakt het belangrijk om tijdig te beslissen wat je op een later moment nodig hebt. Bij alle besluiten rondom producteisen, verpakkingen en voorraadposities spelen wij een rol. Waarbij we voor specifieke productkennis kunnen terugvallen op onze product- en R&D-professionals. En voor te verwachten bestelhoeveelheden altijd nauw overleggen met onze marketing- en verkoopcollega’s. Uiteraard blijven we allemaal mensen en hebben we niet alle omstandigheden in de hand. Een inschattingsfout in een forecast of onvoorziene tegenvaller in productie of transport kan gevolgen hebben voor de uitlevering. De verantwoordelijkheid om dan een oplossing te vinden nemen we als team graag op ons.”

100% inzet, bijna 100% correcte levering

Iedere order compleet binnen 24 uur uitleveren, dat is bij Repair Care de regel. Of dat altijd lukt? Michel: “Het liefst vinden we de perfecte balans tussen ruime voorraden en snel inspelen op veranderingen. Dat gaat nu eenmaal niet altijd. Wel zetten we ons altijd 100% in voor een continue beschikbaarheid door vooraf op alle scenario’s te anticiperen en snel een passende oplossing te vinden als er iets misgaat. De ene keer lukt dat door iets slims te verzinnen op het gebied van transport, herverpakking of een extra spoed- of deellevering. De andere keer door in overleg met de klant een overbruggingsplan te maken. En heel soms lukt het niet. Dan zijn we daar ook eerlijk over. Maar natuurlijk is 100% tijdige en correcte levering ons ultieme doel. Vaak halen we dat. Afgelopen zomer hadden we hiermee een aantal weken wat meer moeite. Dan analyseren we extra goed waardoor dat komt en zorgen we dat we daarvan leren. Op dit moment zitten we op ruim 98%. En daar zijn we best trots op.”

DE INSPIRATIE SPAT ERVAN AF IN HET

HOUSE OF PAINT VAN VVBHUSAN

Zodra je binnenloopt bij VVBHUSAN in Rijen merk je: dit is niet zomaar een kantoor van een verfgroothandel. Open ruimtes, een sfeervolle inrichting, een uitnodigende balie en overal om je heen de mooie kleuren en aansprekende toepassingen van verf. In de inspiratieruimte, House of Paint, hebben we afgesproken met eigenaar Corné Geerts. Een zacht lichtschijnsel en rustgevende muziek komen ons tegemoet. En als we de ruimte binnenstappen, worden direct al onze zintuigen geprikkeld. Corné vertelt wat dit House of Paint meer maakt dan een showroom voor klanten.



Een inspirerende plek voor verf- en onderhoudsprofessionals

Allereerst is House of Paint dé plek waar je als professioneel schilder of onderhoudsspecialist informatie en inspiratie vindt rondom jouw vak. In de woorden van Corné: “We vinden het belangrijk dat onze klanten verstand hebben van hun werk én ambassadeurs zijn van onze bijzondere branche. Iedere dag dragen zij bij aan het mooier en duurzamer maken van de woon- en werkomgeving van mensen. En wie openstaat voor nieuwe ideeën en ontwikkelingen, doet dat morgen nóg beter dan vandaag. Vanuit die gedachte is House of Paint ontstaan. Hier presenteren een groot aantal topmerken op aansprekende en creatieve wijze de mogelijkheden met hun producten. En ontvangen en inspireren wij met plezier continu professionals, bijvoorbeeld in combinatie met een trainingsdag op het gebied van verf of houtreparatie.”



Broedplaats voor de vakmensen van de toekomst

Maar House of Paint is nog veel meer. Iedere paar weken zijn hier scholieren of studenten te vinden die kennismaken met de branche en misschien wel met hun vak van de toekomst. Bijvoorbeeld in de vorm van een schoolexcursie of snuffelstage. “We werken nauw samen met scholen in de buurt, van basis- tot beroepsonderwijs”, vertelt Corné. “We zetten ons in om jongeren te enthousiasmeren voor ons werk. Zij zijn niet direct onder de indruk van een strak geschilderde deur of duurzaam

gerepareerd kozijn. Dus dan is het mooi dat ze bij ons allerlei innovatieve en interactieve presentaties vinden die aansluiten bij hun interesses. In House of Paint activeren ze films en andere content via de interactieve tafel, doen ze vraag-en-antwoordspellen, maken ze selfies en kunnen ze gereedschappen en materialen vasthouden. Zo komen ze spelenderwijs in contact met het verf- en onderhoudsvak en ontdekken ze wat dit in ze losmaakt.”





Voorbeeld van partnership tussen leveranciers en groothandel

House of Paint is ook een voorbeeld van de manier waarop leveranciers en distributeurs elkaar kunnen versterken. Corné: "Als vertegenwoordiger van de branche willen we met onze partners ons vak op de kaart zetten en het aanbod van vakmensen in de toekomst veiligstellen. Precies daarom bieden we professionals en aankomend talent informatie en inspiratie, op een manier waar ze enthousiast van worden. Repair Care is een voorbeeld van zo'n partner die snapt dat deze verbinding binnen de hele keten belangrijk is. Met de video's, beeldende instructies en tastbare elementen in hun presentatie dragen ze daar perfect aan bij." Daaraan voegt Corné toe dat hij sowieso blij is met de onderlinge relatie: "Repair Care is een professionele fabrikant met kwalitatief hoogstaande producten en veel kennis van de markt. Sinds het allereerste uur werken we met plezier samen, wisselen we kennis uit en houden we elkaar op de hoogte van ontwikkelingen in de branche. Een prettige werkwijze die ons allebei verder brengt."

Een inspirerende plek voor verf- en onderhoudsprofessionals

Bij VVBHUSAN is de blik gericht op de toekomst en zijn partners, klanten en andere geïnteresseerden altijd welkom. "Als we ook maar iemand kunnen prikkelen om ons mooie vak actief uit te dragen, dan doen we dat graag", zegt Corné. "House of Paint bestaat nu een jaar en we zijn nog van alles van plan. Zelf werken we op dit moment allerlei ideeën uit voor films en andere presentatievormen waar de actie en emotie vanaf spat. En met leveranciers zijn we continu in gesprek om te kijken hoe zij hun presentatie nog dynamischer en aansprekender kunnen maken. Fijne gesprekken zijn dat. Omdat we weten dat we van elkaar leren en inzien dat we samen bouwen aan de ontwikkeling van onze branche."

Producten ontwikkelen?

We doen het samen!

Productontwikkeling, in sommige bedrijven is het een afgebakende taak van een of meerdere medewerkers. Niet bij Repair Care. Bij ons is productontwikkeling een gezamenlijk in- en extern proces. Het begint bij een goed idee en stopt pas als een product in alle opzichten is uitontwikkeld en getest, en succesvol wordt toegepast. Waarbij we de verbetertips uit de praktijk net zo serieus nemen als onze eigen expertise.

Georganiseerd om kennis te delen

Bij Repair Care zijn we zo georganiseerd dat elk idee de aandacht krijgt die het verdient. Productmanager Loes Egbers is de spilfiguur waar alle goede suggesties samenkomen. Zij werkt die uit tot een compleet plan van wishes & demands en vertaalt ze naar projecten waarbij alle disciplines betrokken worden die nodig zijn voor een succesvolle integrale beoordeling en ontwikkeling. Loes organiseert iedere zes weken een product development meeting met R&D en de salesverantwoordelijken van alle internationale markten. Daarin komen actuele ontwikkelingen, marktsignalen en productideeën aan bod. En worden de ideeën beoordeeld op haalbaarheid en vertaald naar concrete plannen en vervolgacties.

Geen idee gaat verloren

Voor goede tips van collega's hebben we een formulier dat ingediend kan worden bij Loes. En wie een idee zelf al uitgedacht heeft, mag het intern pitchen in de product development meeting. Daarnaast werken we binnen Repair Care samen in allerlei projectgroepen, die niet speciaal gericht zijn op productontwikkeling, maar waar wel vaak bruikbare productsuggesties uit voortkomen. In die projectgroepen denken allerlei collega's vanuit de eigen expertise en praktijkervaring mee: van de binnendienstmedewerkers tot de landenmanagers, en van de directeur tot de collega's in ons magazijn.

Zo staat onze eigen jarenlange ervaring en uitgebreide product- en marktkennis automatisch garant voor een gezonde ideeënstroom. Andere tips danken we juist aan de fijne samenwerking met jou als verkoper of gebruiker van onze producten.

Ervaringen uit de markt

Onze technisch accountmanagers kijken graag met je mee bij de uitvoering van het werk, om te zien waar jij tegenaan loopt en daar samen een oplossing voor te bedenken. Maar ook om te leren van die uitdagingen. Kom jij met een verbeter suggestie? Dan luisteren we daar maar al te graag naar. Misschien zie je niet altijd direct terug dat wij met je tips aan de slag zijn. Dan zijn we druk met het zorgvuldig onderzoeken van de haalbaarheid, voor- en nadelen, mogelijkheden en eventuele beperkingen. Een proces van vele maanden, en soms zelfs jaren. Waarbij de ontwikkeling geheim blijft voor iedereen tot het getest wordt. We brengen een nieuw product namelijk pas op de markt als we absoluut zeker zijn van de juiste werking en een veilige toepassing. Wist je trouwens dat we producten – na de nodige interne ontwikkeling en testfases – altijd samen met testpanels van klanten in de praktijk uitproberen? Stronger together, dat geldt dus ook voor onze productontwikkeling.



Met jouw ideeën komen we verder

Dankzij onze expertise en de goede ideeën van onze eigen mensen lukt het om voorop te blijven lopen met de producten die we ontwikkelen. Maar jij weet als partner, verkoper of gebruiker van onze producten als geen ander wat de praktische behoeften en uitdagingen zijn. Misschien heb jij wel net dat slimme inzicht dat leidt tot de volgende slimme innovatie in onze branche.

Onthoud: jouw kleine suggestie kan een grote eyeopener zijn. Ook als je die zelf nog niet 100% uitgedacht hebt, want dat doen wij wel. Dus deel je tips vooral met je accountmanager of vaste contactpersoon bij Repair Care. Of mail Loes (loes.egbers@repair-care.com) als je gewoon eens van gedachten wilt wisselen over jouw ideeën.



Reflecting
your
Imagination

ORAC
DECOR

BIO FLEX™: de snelste biobased houtreparatie-epoxy op de markt!

BIO FLEX™
COOL

De snelste biobased houtreparatie-epoxy bij lagere temperaturen

• Reparatiedikte 5 - 10mm bij 10°C
• 100% biobased ingrediënten
• Verwerkingstijd 20 - 30 min
• Schuifbaar na 24 uur
• Te gebruiken op hout, metaal, beton, gips, etc.

EASY-Q

REPAIR CARE

REPAIR CARE

REPAIR CARE

W1771

W1701

W1702

LET OP!

LET OP!

LET OP!

LET OP!



Stronger together

Repair Report is een uitgave van Repair Care. Informatie uit dit Report mag vrij gebruikt worden.

 /RepairCareInt

 RepairCareNL

 @repaircarenl

 repair-care-international

Repair Care International B.V.

Cartografenweg 34
5141 MT Waalwijk

+31 (0)416 65 00 95
supportnl@repair-care.com