



TWENTY YEARS

WE CONNECT

 **premtch**

VOORWOORD

In april van dit jaar bereikte PremTech een mijlpaal: ons 20-jarig bestaan. Wat begon als een ambitieus avontuur in 2004, is uitgegroeid tot een toonaangevend bedrijf. In deze speciale uitgave van ons magazine willen we stilstaan bij deze bijzondere reis.

“We connect” is niet alleen onze slogan, het is onze belofte. Onze producten verbinden materialen, maar wij verbinden ook mensen, bedrijven en ideeën. Dit magazine biedt een inkijkje in de werelden van onze directieleden, medewerkers en een kleine selectie van onze gewaardeerde klanten. Je zal lezen dat duurzaamheid in innovatie een belangrijk thema is bij veel mensen en bedrijven.

Wij zijn trots op de samenwerkingen die we de afgelopen twee decennia hebben opgebouwd en kijken uit naar wat de toekomst brengt. Samen blijven we ontwikkelen en bouwen aan sterke relaties.

Veel leesplezier! ————— WE CONNECT



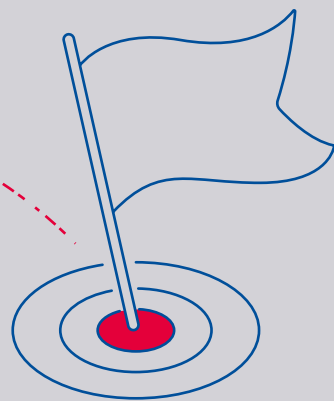
INHOUDSOPGAVE

TIJDLIJN 2004-2024	4	COMPLETE CARE SYSTEM	26
DRAINSEAL	6	AAN HET WOORD: ROBERT OLT Hof	28
MYCUBY	8	BELGIË - BEGIN VAN DE INTERNATIONALISERING	30
AAN HET WOORD: RENÉ MATENAAR	10	LANDAL GREENPARCS	32
FINE CLEANER	12	MULTI GREASE	34
VAN VOSSEN TENDERS	14	AAN HET WOORD: KEVLIN OLT Hof	36
AAN HET WOORD: ERWIN WIEGMANS	16	WONINGSTICHTING DOMIJN	38
GLASS CLEAN PLUS	18	MAURICE; DE WERKSFEER IS HIER TOP	40
FOTO'S 20 JAAR FEEST	20	FRANCISCA; IK WAS ER BIJ VANAF DAG 1	41
TRACSOL VOOR DE RAILINFRA-SECTOR	22	CHRIS; HET IS VOORAL KLANTEN HELPEN!	42
VOESTALPINE TRACK SOLUTIONS	24		

TIJDLIJN 2004-2024

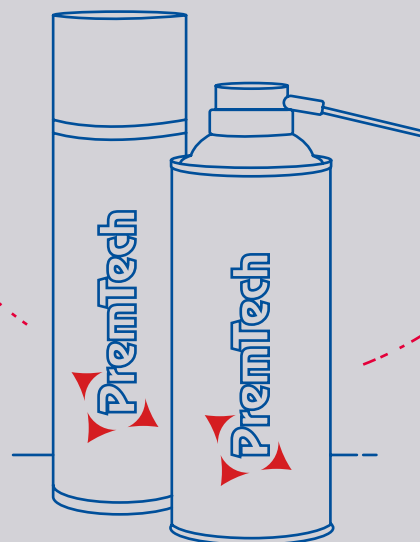
2004

Oprichting
PremTech



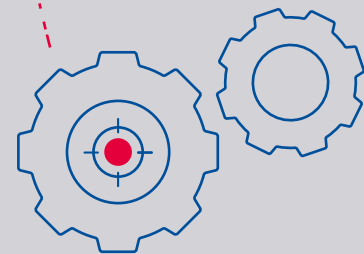
2012

Volledige focus
op huidige
productgamma



2017

nieuwe
groeifase



2015

meer focus
op eigen
ontwikkeling



2018

internationalisering



2019

Nieuw kantoor
Enschede

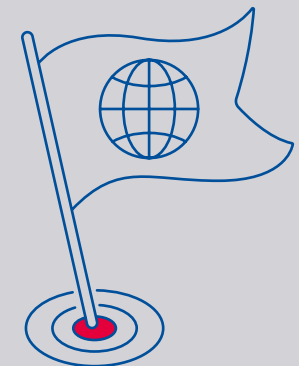


2021

nieuwe huisstijl



2024



2022

oprichting
PremTech
International



DRAIN SEALING IN 8 MINUTES

ALL THE SHOWER TIME YOU NEED

DrainSeal weerspiegelt als product precies waar PremTech voor staat: producten van zeer hoge kwaliteit gefabriceerd volgens de nieuwste technologieën. Deze doucheput afdichting biedt een open verwerkingstijd van maar liefst 8 minuten.

Dit betekent dat u voldoende tijd heeft om een perfecte afdichting rondom doucheputjes en drains te realiseren, zonder gehaast te werk te hoeven gaan. Tegelijkertijd is de verwerkingstijd kort genoeg om ervoor te zorgen dat uw vervolgwerkzaamheden geen vertraging oplopen. Dankzij de DrainSeal kunnen professionals efficiënt werken, met de zekerheid dat het eindresultaat van topkwaliteit is.

Een groot aantal bedrijven in Nederland werkt al naar grote tevredenheid met de DrainSeal. Het product wordt niet alleen dagelijks toegepast door installatie-bedrijven, maar is ook populair onder bijvoorbeeld grote prefab badkamer bouwers. Dat is ook de reden dat we dit product hebben afgevuld in een tweetal verpakkingsoorten. De 250 ML uTAH verpakking voor de grootverbruikers die het product eventueel ook kunnen verwerken met een applicator van PremTech op accu, of de normale 50 ML verpakking voor de meer gemiddelde situaties.

MYCUBY OVER SAMENWERKING MET PREMTECH

Niek Brand, directeur van MyCuby en Tony Luth, productie leider, delen hun ervaringen en de groei van het bedrijf dat prefab-badkamers produceert. MyCuby, een onderdeel van De Mors, richt zich op het efficiënt bouwen van badkamers voor projecten als MorgenWonen, waar huizen binnen één dag worden geplaatst.



De focus van MyCuby ligt op innovatie, duurzaamheid en een industriële benadering van badkamerbouw. Dit interview biedt inzicht in de uitdagingen, het succes van prefab-productie en de samenwerking met PremTech als leverancier van afdichtings- en verlijmingsproducten.

MyCuby en prefab-badkamers

MyCuby is ontstaan vanuit de vraag van VolkerWessels om prefab-badkamers te produceren voor het project MorgenWonen. Niek Brand was verantwoordelijk voor het opzetten van deze productielijn, die in 2014 van start ging. MyCuby levert prefab-badkamers aan verschillende bouwprojecten, waaronder eengezinswoningen en appartementen, waarbij het Plug & Play-principe centraal staat. Dit houdt in dat de badkamers direct klaar voor gebruik zijn na installatie. Momenteel produceert MyCuby vier prefab-badkamers per dag, met de ambitie om dit aantal te verhogen naar zes per dag binnen de komende jaren.

Duurzaamheid als leidend principe

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol bij MyCuby en zowel de markt als klanten, zoals VolkerWessels vragen om duurzamer geproduceerde materialen. MyCuby richt zich daarom op het gebruik van milieuvriendelijke toepassingen en het zoeken naar prefab-toeleveranciers om het productieproces efficiënter te maken. De prefab-badkamers worden



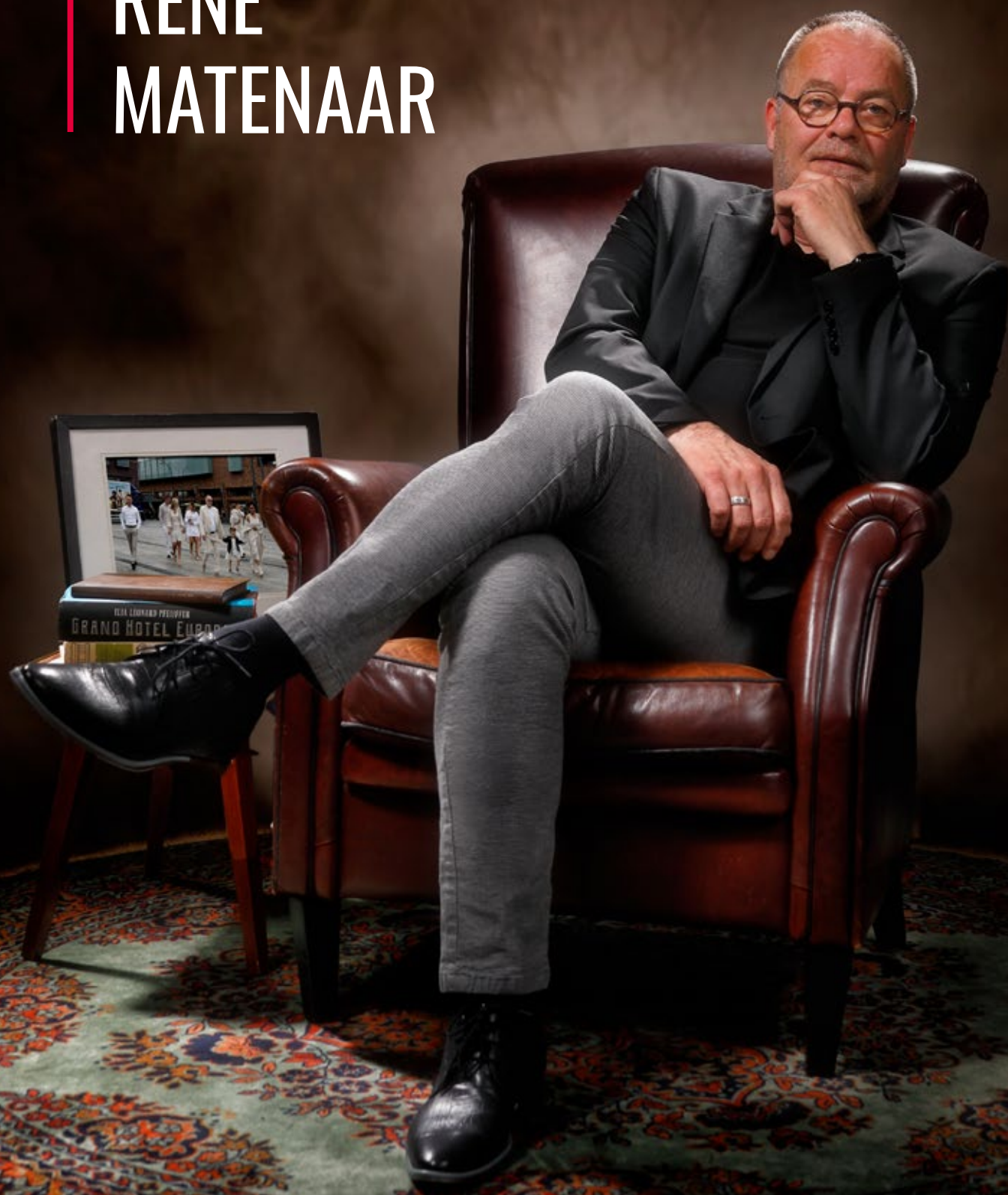
gebouwd met sandwichpanelen en andere materialen die bijdragen aan een energiezuinig en snel bouwproces. De uitdaging voor de toekomst ligt in het opschalen van de productie, wat vraagt om verdere aanpassingen aan de assemblagehal en machines.

Samenwerking met PremTech

PremTech levert cruciale producten voor het afdichten en verlijmen van prefab-vloeren en panelen bij MyCuby. De samenwerking tussen PremTech en MyCuby is gebaseerd op betrouwbaarheid, hoogwaardige producten en een flexibele houding. Tony Luth benadrukt dat de technische ondersteuning en kittrainingen van PremTech hebben bijgedragen aan een hogere efficiëntie en minder herstelkosten. De rol van Robert Olthof als contactpersoon wordt als zeer waardevol ervaren, vanwege zijn proactieve houding en betrokkenheid bij de uitdagingen van MyCuby.

Aan het woord

RENÉ MATENAAR



René Matenaar, 59 jaar en al 9,5 jaar werkzaam bij PremTech, omschrijft zichzelf als een nuchtere en betrouwbare “People Manager”. Hij hecht veel waarde aan werkplezier en een open werkomgeving waarin iedereen zich vrij voelt om te communiceren. Als Algemeen Directeur zorgt René voor verbinding binnen het bedrijf en stimuleert hij zowel persoonlijke als professionele ontwikkeling. Zijn leiderschap kenmerkt zich door een balans tussen empathie en duidelijke sturing, wat zorgt voor een positieve werksfeer bij PremTech.

“MIJN DEUR
STAAT ALTIJD
OPEN”

Leiderschap en verbinding

René's leiderschapsstijl draait om open communicatie en het creëren van verbinding. “Mijn deur staat altijd open,” zegt René, die benadrukt dat medewerkers met alles bij hem terecht kunnen. Hij ziet zichzelf als een manager die luistert zonder snel te oordelen en hij zet zich in om zowel zakelijke als persoonlijke kwesties serieus te nemen. PremTech heeft volgens René een informele werksfeer, waarin mensen zich prettig voelen en waarin hard werken gecombineerd wordt met gezelligheid. Voor hem is een goede werksfeer essentieel om ook goede resultaten te behalen.

Ontwikkeling van de mens

Een belangrijk onderdeel van René's aanpak is het motiveren van zijn team door hen te betrekken bij het opstellen van doelen. Hij gelooft in coaching en het geven van ruimte aan medewerkers om zichzelf te ontwikkelen. “Draagvlak zorgt ervoor dat je samen naar een resultaat werkt,” zegt hij. René biedt zijn medewerkers kansen om trainingen en opleidingen te volgen en vindt motivatie belangrijker dan het hebben van perfecte kennis. Hij geeft medewerkers de ruimte om te groeien, zelfs als ze nog niet over alle benodigde vaardigheden beschikken.

Toekomst en groei van PremTech

René is trots op de groei van PremTech en kijkt vol vertrouwen naar de toekomst. Onder zijn leiderschap is het bedrijf uitgegroeid tot een miljoenenbedrijf, waarbij plezier en groei hand in hand zijn gegaan. Voor de komende jaren ziet René nog veel mogelijkheden voor verdere expansie, waaronder de uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten en de bouw van een nieuw magazijn. Met zijn pragmatische aanpak blijft hij werken aan de ontwikkeling van het team en het bedrijf, waarbij hij zichzelf blijft uitdagen om open te staan voor nieuwe ideeën en perspectieven.

SO FRESH AND SO CLEAN

POWERFUL DESGREASER WITH STUNNING ODOUR

Uit onderzoek op de Belgische markt bleek dat er een grote behoefte is aan een reiniger die geschikt is voor delicate ondergronden en, in tegenstelling tot veel andere producten, een aangename geur heeft.

We hebben deze behoefte vervolgens getoetst bij onze andere distributeurs en het bleek dat deze interesse breed werd gedeeld. Hierop zijn we het ontwikkelingstraject gestart en hebben we na een intensief proces de PremTech Fine Cleaner ontwikkeld.

Veelzijdig, met een prettige geur

Fine Cleaner is een snelwerkende ontvetter en reiniger die geschikt is voor een breed scala aan oppervlakken en materialen, zoals glas, keramiek en de meeste soorten metalen en kunststoffen. Het product is bijzonder effectief in het verwijderen van diverse hardnekkige verontreinigingen zoals remstof, teer, vet, verschillende soorten was en zelfs verse spuitnevel. In tegenstelling tot vele andere traditionele ontvetters en reinigers heeft Fine Cleaner een zeer prettige geur, wat de verwerking van het product aanzienlijk aangener maakt.



VAN VOSSEN TENDERS ONDERHOUDSVRIENDELIJK VAREN

Wim Uiterwijk, bedrijfsleider bij Van Vossen Tenders in Steenwijk, heeft bijna tien jaar ervaring in de aluminium botenbouw. Van Vossen Tenders specialiseert zich in het bouwen van duurzame, op maat gemaakte aluminium sloepen en tenders, met een groeiende focus op elektrisch varen. In dit interview vertelt Wim over zijn verantwoordelijkheden, de voordelen van aluminium boten en de samenwerking met PremTech, die belangrijke producten levert voor het bouwproces.



Bedrijfsactiviteiten en producten

Van Vossen Tenders bouwt voornamelijk aluminium sloepen en tenders die onderhoudsvriendelijk zijn en lang meegaan. Deze boten, die vaak in blank aluminium worden geleverd, hebben als voordeel dat ze niet gaan roesten en niet hoeven te worden geschilderd. Van Vossen biedt ook verschillende opties aan klanten, zoals kunsthouten dekken, zonnedekken en elektrische aandrijving. De tenders zijn sportieve, moderne boten en de Plug-in E-tenders zijn milieuvriendelijk en geluidsarm, wat ze vooral aantrekkelijk maakt in steden als Amsterdam, waar strikte milieuregels gelden.

Het bouwproces en de samenwerking met PremTech

Het bouwproces van een boot bij Van Vossen Tenders duurt ongeveer vijf tot zes weken. Tijdens dit proces speelt de samenwerking met PremTech een belangrijke rol. PremTech levert onder andere SpraySeal en Vanish Lube voor het bevestigen van de rubbers. Deze producten helpen de efficiëntie te verbeteren en worden tijdig geleverd, wat essentieel is tijdens het drukke seizoen. De Accountmanager biedt regelmatig advies en trainingen, wat de samenwerking tussen de bedrijven versterkt.



Toekomst van elektrisch varen en uitdagingen

De vraag naar elektrische boten groeit, vooral in steden waar milieuwetten steeds strenger worden. Van Vossen Tenders speelt hierop in met de ontwikkeling van Plug-in E-tenders, die eenvoudig kunnen worden opgeladen via een standaard stopcontact. De grootste uitdaging voor het bedrijf blijft het efficiënt plannen van de productie met een klein team, vooral tijdens het hoogseizoen. Toch blijft Van Vossen innoveren om te voldoen aan de groeiende vraag naar elektrisch varen en hoogwaardige, duurzame boten.

Aan het woord

ERWIN WIEGMANS



Erwin Wiegman, Algemeen Directeur van PremTech, deelt zijn reis van ondernemer tot leidinggevende binnen de chemische industrie.

In dit interview vertelt hij hoe zijn ondernemersmentaliteit hem heeft geholpen om PremTech uit te breiden en het gespecialiseerde merk Tracsol op te richten. PremTech focust zich op de railsector, met innovatieve en milieuvriendelijke producten die internationaal worden ingezet.

Met partnerschappen in landen als Australië, Brazilië en Engeland, blijft PremTech groeien, terwijl ze klantgerichtheid en productontwikkeling hoog in het vaandel dragen.

PremTech en Tracsol

PremTech ontstond uit een fusie van twee bedrijven en begon als merk in de automotive sector, maar Erwin besloot al snel over te stappen naar de chemische industrie. Hij benadrukt dat chemische producten, zoals die van Tracsol, vaak verbruiksartikelen zijn, wat zorgt voor een stabiele stroom aan klanten. Tracsol, het merk dat zich richt op de railsector, biedt gespecialiseerde oplossingen zoals het "Glued Insulated Rail Joint Repair System." Dit systeem verlengt de levensduur van elektrische

scheidingslassen, die cruciaal zijn voor treindetectie. Met onze emissiearme reparatieset worden problemen, zoals slijtage van isolatieplaatjes effectief opgelost. Naast deze technologie levert Tracsol producten voor andere onderdelen van de railinfrastructuur, zoals reinigers en beschermers voor hectometerpaaltjes.

Internationale expansie

Tracsol is niet alleen succesvol in Nederland, maar ook internationaal actief in landen zoals Engeland, Brazilië, Australië en Noorwegen. Dit succes is mede te danken aan partnerschappen met bedrijven zoals voestalpine Track Solutions en Hird Rail Development die PremTech helpen toegang te krijgen tot internationale markten. Innovatie speelt een grote rol in hun strategie. In Noorwegen, waar milieuwetgeving streng is, ontwikkelt Tracsol nieuwe, milieuvriendelijke producten, zoals een speciale railcleaner en geavanceerde isolatiekoffers. Erwin legt uit hoe ze zich aanpassen aan lokale regelgeving zonder in te boeten op productkwaliteit.

Toekomstvisie en uitdagingen

Erwin ziet de toekomst van de railsector positief in. PremTech, met haar merk Tracsol, blijft innoveren om hun concurrentiepositie te behouden. Een belangrijke uitdaging blijft het vinden van gekwalificeerd personeel, vooral in de verkoop en techniek. Erwin benadrukt het belang van klantgerichtheid en regelmatige evaluaties om klanttevredenheid te waarborgen. Door te blijven innoveren en nauw samen te werken met partners, wil PremTech zijn voorsprong in de markt behouden en verder groeien, met een sterke focus op milieuvriendelijke oplossingen en efficiënte productontwikkeling.

OUR PRODIGY IN GLASS CLEANING

BRILLIANT GLASSIFICATION

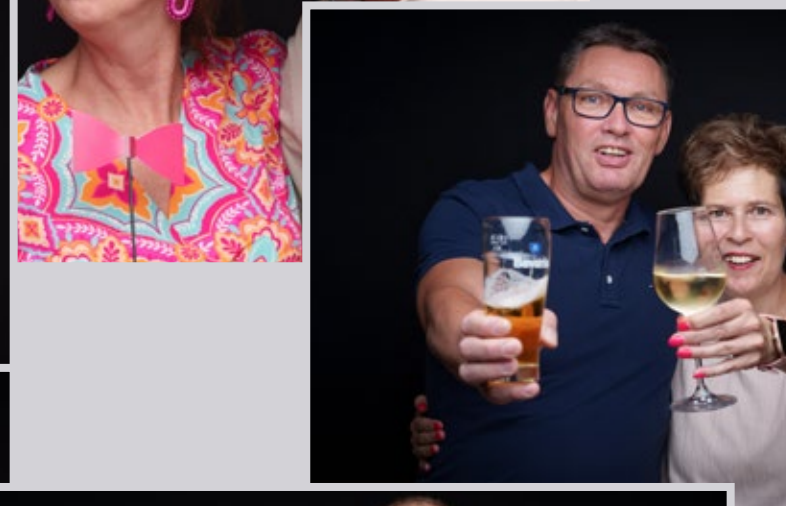
Glass Clean Plus belichaamt precies waar PremTech voor staat: producten van topkwaliteit die de nieuwste technologieën en formules benutten. Deze hoogwaardige glas- en spiegelreiniger verwijdt snel en eenvoudig hardnekkig vuil zoals vet, nicotine, kleefstoffen en siliconenresten.

Dankzij de unieke combinatie van oplosmiddelen en oppervlakte-actieve stoffen garandeert Glass Clean Plus een vlekkeloos schoon resultaat, zonder strepen of residu, wat leidt tot een schitterend eindresultaat.

Professionals die kiezen voor Glass Clean Plus, een CLP-vrije formulering, kunnen rekenen op een product dat niet alleen efficiënt werkt, maar ook de tijd en moeite die nodig is voor reiniging aanzienlijk vermindert. Onze reiniger is speciaal ontworpen om een perfect en streeploos eindresultaat te realiseren. Dit betekent dat uw werk sneller klaar is en uw klanten tevreden zullen zijn met de sprankelende resultaten. Vergeet niet de perfecte partner van Glass Clean Plus te betrekken in uw project: de PremTech Glass Towels! Deze combinatie zorgt voor een ongeëvenaard eindresultaat!



FOTO'S 20 JAAR FEEST





RAILWAY MAINTENANCE SOLUTIONS.

 **TRACSOL**

TRACSOL VOOR DE RAILINFRA-SECTOR

Na jarenlang producten in de Railinfra-sector te hebben geleverd onder private labels, heeft PremTech besloten om dit voortaan onder een eigen merk te doen. Het merk Tracsol was hier mee geboren.

Tracsol biedt op dit moment een tiental serviceproducten en twee systemen aan, met een derde systeem in ontwikkeling.

Onze producten worden wereldwijd gedistribueerd en bieden branche-specifieke oplossingen van hoge kwaliteit binnen de Railinfra-sector. Distributeurs zoals Hird Rail Development Ltd. en voestalpine Track Solutions helpen ons de Europese, Amerikaanse en Aziatische markten te bedienen.

Een van onze innovatieve oplossingen is het ES-las reparatiesysteem, dat sinds 2005 continu is doorontwikkeld. Dit systeem verlengt de levensduur van elektrische scheidelassen, die cruciaal zijn voor treindetectie. Met onze emissiearme repa-

ratieset worden problemen, zoals slijtage van isolatieplaatjes effectief opgelost.

Ons nieuwste systeem, het Glued Insulated Rail Joints End Post Repair System, richt zich specifiek op het repareren van profielplaatjes. Het bevat veiligere alternatieven, zoals de Railplast Cleaner en biedt een efficiëntere en betere oplossing voor internationale verzendingen.

Met Tracsol versterken we onze positie als toonaangevende leverancier van hoogwaardige producten voor de Railinfra-sector en blijven we inspelen op de specifieke behoeften van deze markt.

VOESTALPINE TRACK SOLUTIONS DUURZAAMHEID STAAT CENTRAAL

We spraken met Henny van der Hurk, strategisch inkoper bij voestalpine Track Solutions Netherlands B.V. (TSNL), een dochteronderneming van het Oostenrijkse voestalpine AG. Henny, 64 jaar oud en geboren in Utrecht, begon zijn carrière in de watersport, maar maakte in 2000 de overstap naar de spoorsector. Inmiddels heeft hij een cruciale rol binnen TSNL.

voestalpine
ONE STEP AHEAD.



Carrière en werk bij TSNL

Henny begon zijn loopbaan in de watersport, waar hij ervaring opdeed in verkoop en reparatie. Na de verkoop van zijn familiebedrijf, zocht hij een meer technische uitdaging. Hij werkte eerst bij Strukton en kwam daarna bij TSNL terecht als tactisch inkoper. In zijn huidige functie als strategisch inkoper adviseert hij de directie over inkoopbeslissingen en onderhoudt hij een uitgebreid netwerk in de Europese spoorsector.

Activiteiten en innovaties van TSNL

TSNL is gespecialiseerd in spoorgerelateerde producten, zoals spoorstaven en wissels en biedt complete oplossingen voor spoorprojecten. Henny benadrukt dat duurzaamheid een steeds grotere rol speelt, vooral met het oog op investeringen in de Nederlandse en Duitse spoorinfrastructuur. Recent heeft TSNL geïnvesteerd in langere spoorstaven, die efficiënter geïnstalleerd kunnen worden. Bovendien zet het bedrijf in op duurzaam transport per spoor in plaats van over de weg.

Samenwerking met PremTech

Een belangrijke samenwerking van TSNL is die met PremTech, waarbij gezamenlijk een private label voor reparatiesets werd ontwikkeld. Deze reparatiesets, specifiek voor ES-lassen, bieden een efficiënte oplossing voor beschadigde lasnaden, wat tijd en kosten bespaart. De samenwerking met PremTech is gericht op het



ontwikkelen van innovatieve producten en duurzame oplossingen voor de spoorweginfrastructuur.

Toekomst en duurzaamheid

Duurzaamheid staat centraal bij TSNL. Het bedrijf streeft naar een circulair productieproces, waarbij oude spoorstaven worden hergebruikt. Dit proces, gepland voor eind 2024, zal volledig draaien op duurzame energie. Ook PremTech draagt bij aan dit proces met hun emissiearme producten, zoals de nieuwe reparatieset voor lasnaden, die minder impact heeft op het milieu. De introductie van dit nieuwe systeem staat gepland voor begin 2025.

Internationale expansie

De toekomst ziet er rooskleurig uit voor TSNL met plannen om internationaal uit te breiden en verder te investeren in duurzaamheid. De samenwerking met PremTech speelt hierin een belangrijke rol met innovatieve producten die bijdragen aan de milieuvriendelijke oplossingen van TSNL. Henny kijkt met vertrouwen naar de toekomst en ziet veel mogelijkheden voor verdere groei en samenwerking.

COMPLETE CARE SYSTEM

In 2022 introduceerden wij het Complete Care System, een systeem waarmee we het totale proces van de aanschaf en het juiste gebruik van technische onderhouds-, reparatie- en montageproducten volledig ontzorgen.



Sinds de introductie van het systeem in 2022 ervaren bedrijven een aanzienlijke efficiëntieslag. Minder leveranciers en meer overzicht zorgen voor een betere werkomgeving. Met het Complete Care System kunt u zich volledig richten op uw kernactiviteiten, terwijl wij zorgen voor een gestroomlijnde en efficiënte werkplaats.

Vaak kiezen klanten ook voor een PremTech-kast, zodat alles goed geordend bij elkaar staat. Maar als er al een geschikte kast aanwezig is, is dat ook prima. Het draait primair om het ontzorgen en het faciliteren van het hele proces.

Daarnaast leveren wij altijd een fysieke map met alle MSDS-bladen. Mocht u controle krijgen van een instantie, dan kunt u direct aantonen dat alles aanwezig is en in overeenstemming is met de geldende regelgeving.

Heeft u interesse in een traject waarin u ontzorgd wordt, neem dan contact op met uw contactpersoon binnen PremTech. Wij helpen u graag!

Aan het woord

ROBERT OLTHOF



Robert Olthof, Commercieel Directeur bij PremTech, vertelt in dit interview over zijn aanpak binnen de verkoop, zijn visie op klantrelaties en de toekomst van PremTech. Met meer dan 15 jaar ervaring in sales heeft Robert een sterke focus op klantgerichtheid en het leveren van maatwerkoplossingen. PremTech, een specialist in chemische producten, onderscheidt zich door hoogwaardige producten te leveren en klanten optimaal te ondersteunen met technische expertise.

Verkoopstrategie en klantgerichtheid

Robert gelooft in een persoonlijke aanpak waarbij klantbehoeften centraal staan. Voor hem draait verkoop om het creëren van een win-win situatie: "Het product is een gevolg; de oplossing voor de klant staat voorop." PremTech specialiseert zich in chemie, terwijl concurrenten vaak een breder assortiment aanbieden. Deze focus stelt PremTech in staat om topkwaliteit te leveren en klanten van het juiste advies te voorzien. Een belangrijk onderdeel van de verkoopstrategie is het "Complete Care System," waarin klanten niet alleen producten krijgen, maar ook trainingen en technische documentatie. Wij willen de klant helpen om faal- en herstelkosten te verminderen,

door de vakmensen de juiste informatie te geven over hoe ze de producten in de praktijk moeten/kunnen toepassen. Dit zorgt voor vertrouwen en langdurige samenwerkingen.

Groeien door teamwork en ervaring

Teamwork speelt een cruciale rol binnen PremTech. Robert benadrukt het belang van salesmeetings, waar collega's samenkomen om successen te vieren en ervaringen te delen. Deze momenten versterken de motivatie en teamspirit. Klachten worden door Robert gezien als een kans om de relatie met de klant te verbeteren. "Elke klacht is een kans om te laten zien dat we er zijn voor onze klanten en om de service te verbeteren." Dit zorgt ervoor dat klanttevredenheid hoog blijft en de banden met klanten verder worden versterkt.

Innovatie en groei

PremTech is constant bezig met innovatie. Volgens Robert bieden de prefab- en renovatiemarkt veel groeikansen, omdat PremTech's expertise in chemische producten hen in staat stelt maatwerkoplossingen te bieden. Daarnaast ziet hij een toenemende vraag naar milieuvriendelijke producten, vooral nu duurzaamheid steeds meer centraal komt te staan in de markt. Een uitdaging is om deze producten te ontwikkelen zonder de prijzen te verhogen, aangezien klanten vaak niet bereid zijn extra te betalen voor duurzame alternatieven.

Mooie toekomst

Robert Olthof kijkt positief naar de toekomst van PremTech. Door te blijven innoveren, klantgericht te werken en sterke samenwerkingen te onderhouden, verwacht hij dat PremTech haar positie in zowel de Bouw als de Industrie, Rail en Automotive verder zal versterken. Het bedrijf zal blijven investeren in kwaliteit en milieuvriendelijke oplossingen, om zo klaar te zijn voor de uitdagingen van de toekomst.

BELGIË - BEGIN VAN DE INTERNATIONALISERING

Bart van Praet is sinds mei 2022 de distributeur van PremTech in België. In dit interview deelt hij zijn ervaringen en visie op de groei van PremTech in de Belgische markt. Bart benadrukt het belang van een klantgerichte aanpak, waarbij niet alleen de productkwaliteit centraal staat, maar ook de service en ondersteuning die klanten ontvangen.



Met ambitieuze plannen om zijn team uit te breiden, richt Bart zich op het opbouwen van een sterke marktpositie in België, met de nadruk op duurzame relaties.

Persoonlijke achtergrond en start PremTech België

Bart heeft een veelzijdige achtergrond, van horeca tot verkoop. Sinds zijn start in 2022 heeft hij PremTech België vanaf nul opgebouwd, ondanks dat de logistiek vanuit Nederland wordt ondersteund. “De leveringstijden zijn snel en efficiënt, zelfs met een magazijn in Nederland,” benadrukt Bart. Hij richt zich nu op Vlaanderen en heeft als doel om PremTech door heel België uit te breiden met vertegenwoordigers in elke provincie. Zijn aanpak laat zien dat hij niet bang is om strategisch en ambitieus te denken, ondanks de uitdagingen van een nieuwe markt.

Unieke waardepropositie en marktstrategie

Een van de sterke punten van PremTech is volgens Bart de persoonlijke benadering van klanten. “Producten van hoge kwaliteit zijn essentieel, maar hoe je met

klanten omgaat, maakt het verschil. Veel bedrijven verliezen klanten door slechte service, maar bij ons staat klanttevredenheid altijd voorop.” Bart gelooft dat zijn directe interactie met klanten, zoals persoonlijke productdemonstraties, meer effect heeft dan sociale media. “Professionele klanten zoeken geen producten via sociale media, ze willen vertrouwen op persoonlijk advies.” Dit, in combinatie met productkennis, maakt PremTech uniek.

Toekomstige groei en personeelsuitdagingen

Bart is vastberaden om PremTech in België verder uit te breiden, met vertegenwoordigers

in elke provincie. Hoewel dit ambitieus is, erkent hij dat het vinden van gekwalificeerd en gemotiveerd personeel een uitdaging is. Toch blijft Bart vastberaden om PremTech te laten groeien en de concurrentie voor te blijven door innovatie en sterke klantrelaties.

“PRODUCTEN VAN HOGE KWALITEIT ZIJN ESSENTIEEL, MAAR HOE JE MET KLANTEN OMGAAT, MAAKT HET VERSCHIL”

LANDAL GREENPARKS HET GAAT OM HET MEEDENKEN

Hein Boeve werkt al 43 jaar bij Landal, waarvan 30 jaar bij Landal Twenhaarsveld in Holten. Hij is verantwoordelijk voor het onderhoud van de bungalows, het zwembad en de horeca. Zijn werk is erg afwisselend en door de jaren heen heeft Hein de vele veranderingen in het park en de technologie gezien.

“Vroeger deden we alles handmatig, maar nu maken we gebruik van geavanceerde systemen zoals Insmart-thermostaten om ons werk efficiënter te maken,” vertelt Hein. Hij geniet nog steeds van de diversiteit van zijn functie en vindt plezier in het werk het allerbelangrijkste.

Geschiedenis en duurzaamheid

Landal Twenhaarsveld heeft een bijzondere geschiedenis. Het park werd in 1954 gebouwd voor Hongaarse vluchtelingen en is in de loop der jaren uitgegroeid tot een populair vakantiepark met 280 bungalows. Het park richt zich vooral op gezinnen en hondenbe-

zitters. Duurzaamheid is een belangrijke pijler voor het park, dat onlangs de Gouden Milieubarometer heeft gewonnen voor zijn inspanningen op het gebied van waterbesparing en energiebeheer. Met innovaties zoals Insmart-thermostaten en zonnepanelen zet Landal stappen om zijn ecologische voetafdruk verder te verkleinen.

Samenwerking met PremTech

PremTech is al jaren een betrouwbare partner voor Landal Twenhaarsveld. Ze leveren essentiële onderhoudsproducten, zoals smeermiddelen en schoonmaakmiddelen. Hein heeft een goede relatie opgebouwd met PremTech en benadrukt het belang van vertrouwen en samenwerking. “Je kunt overal producten kopen, maar het gaat om de relatie en het meedenken van PremTech,” zegt Hein. Dankzij Hein’s aanbevelingen maken ook andere Landal-parken gebruik van PremTech producten.

Blik op de toekomst

Hein kijkt positief naar de toekomst van Landal Twenhaarsveld. Hoewel er momenteel geen uitbreidingsmogelijkheden zijn, wordt er gewerkt aan het vervangen van oude bungalows door moderne, energiezuinige modellen. Innovatie en duurzaamheid blijven speerpunten, met als doel om de gastbeleving verder te verbeteren en in te spelen op de veranderende verwachtingen van gasten.





REVERSED MULTI GREASE

BECOMES THICKER IN HEAT AND THINNER IN COLD

Multi Grease is hét viscostatische vet voor uiteenlopende smeertoepassingen en is ontwikkeld om zelfs de meest veel-eisende omstandigheden aan te kunnen.

Dit hoogwaardige vet is perfect voor toepassingen waarbij metaal op metaal wrijft en biedt uitstekende drukbestendigheid. Met een temperatuurbereik van -20°C tot +165°C en een piekbestendigheid van +220°C levert Multi Grease betrouwbare bescherming, zelfs onder extreme temperaturen.

Het viscostatische vermogen houdt in dat het vet bij warmte dikker wordt en bij kou juist dunner, wat een optimale smering garandeert. Dit zorgt ervoor dat je met Multi Grease een zeer duurzame smering realiseert, zelfs onder uitdagende omstandigheden. Daarnaast is het dankzij de handige aerosolverpakking eenvoudig te doseren, ook wanneer je werkt in moeilijk bereikbare ruimtes.

Kortom, Multi Grease is dé partner voor veelzijdige en duurzame smering, zelfs in de meest uitdagende situaties.

Aan het woord

KEVLIN OLTHOF



Kevlin Olthof, Marketing- en Productmanager bij PremTech, is mede verantwoordelijk voor de groei en het onderscheidende karakter van het bedrijf. Sinds 2015 speelt hij een sleutelrol in het versterken van PremTech's merkidentiteit en innoveren van hun productlijn. Kevlin deelt in dit interview zijn passie voor marketing, het creëren van klantgerichte oplossingen en het voortdurend verbeteren van de productkwaliteit. Met zijn ondernemende aanpak werkt hij aan het verder verstevigen van de positie van PremTech als A-merk in een concurrerende markt. Met trots vertelt hij dat het merk in de afgelopen jaren gepromoveerd is van een C-merk naar een A-merk.

Marketingstrategie en successen

Kevlin heeft een duidelijke visie voor PremTech's marketingstrategie: de focus ligt op het ontwikkelen van producten die verder gaan dan standaardoplossingen. Een voorbeeld hiervan is de succesvolle lancering van Fastfix en Clear Repair, die dankzij doordachte marketingmaterialen en productdemonstraties veel tractie

kregen in de markt. "We luisteren voortdurend naar onze klanten en verkopers om te zorgen dat onze producten precies aansluiten op hun behoeften," zegt Kevlin. Deze aanpak heeft geleid tot sterkere relaties met klanten en een duidelijke positionering van PremTech als een betrouwbare en innovatieve partner.

Innovatie en duurzaamheid

Innovatie is bij PremTech een belangrijke pijler, waarbij duurzaamheid een belangrijke rol speelt in de productontwikkeling. Kevlin vertelt cryptisch over een nieuwe technologie waarmee hergebruik van bouwmaterialen mogelijk wordt, zonder structurele schade. Een circulaire ontwikkeling die de markt voor bouwmaterialen drastisch zou kunnen veranderen. Daarnaast werkt PremTech actief aan het verminderen van plastic in hun verpakkingen en het ontwikkelen van veiligere productformuleringen door het elimineren van schadelijke stoffen zoals bijvoorbeeld isocyanaten. "We kijken kritisch naar elk aspect van onze producten om te zorgen dat ze niet alleen effectief zijn, maar ook toekomstbestendig," aldus Kevlin.

Samenwerking met het team

Kevlin's leiderschapsstijl draait om betrokkenheid en het stimuleren van intrinsieke motivatie binnen zijn team. Hij gelooft in vrijheid binnen functies, waarbij vertrouwen en samenwerking centraal staan. Kevlin noemt co-creatie met andere afdelingen en externe partners als cruciaal voor het ontwikkelen van innovatieve oplossingen. In een steeds verder digitaliserende wereld is flexibiliteit essentieel: "Je moet niet alleen reageren op technologische veranderingen, maar ook actief nieuwe kansen creëren," legt hij uit. Feedback en continue verbetering zijn volgens Kevlin essentieel om PremTech op voorsprong te houden.

WONINGSTICHTING DOMIJN KWALITEIT IS CRUCIAAL

Woningcorporatie Domijn speelt een belangrijke rol in het onderhoud en de verduurzaming van zo'n 15.000 huurwoningen in de regio Twente. René Punt, magazijnbeheerder bij Domijn, zorgt ervoor dat de technische dienst dagelijks goed uitgerust op pad kan.



Met zijn 13 jaar ervaring binnen Domijn heeft René niet alleen inzicht in de logistieke kant van het onderhoud, maar speelt hij ook een cruciale rol in het ondersteunen van vakmensen. Dit interview biedt een kijkje in zijn taken en de bredere visie van Domijn, gericht op zowel technisch onderhoud als sociale betrokkenheid.

Diversiteit in het werk

René is verantwoordelijk voor het beheren van het magazijn, het inkopen van materialen en het organiseren van de inrichting van de bussen van de vakmensen. Hij zorgt ervoor dat de bussen dagelijks worden aangevuld, zodat vakmensen direct kunnen doorwerken. Naast het contact met leveranciers, zoals PremTech, onderhoudt René ook nauwe banden met de vakmensen binnen Domijn. Het werk is afwisselend en geeft hem voldoening, omdat hij dagelijks een verschil maakt in de efficiëntie van de technische dienst.

Duurzaamheid als een van de speerpunten

Duurzaamheid staat hoog op de agenda van Domijn. René legt uit dat er veel aandacht wordt besteed aan het verduurzamen van de woningen, onder andere door het plaatsen van zonnepanelen en het isoleren van huizen. Ook in het magazijn speelt duurzaamheid



een rol, waarbij Domijn leveranciers aanmoedigt om minder plastic verpakkingen te gebruiken. Daarnaast werkt Domijn aan de elektrificatie van het wagenpark, hoewel dit proces nog in de beginfase zit door de beperkte laadcapaciteit van elektrische voertuigen.

Samenwerking en de toekomst

De samenwerking tussen René en PremTech is een voorbeeld van hoe Domijn zijn dienstverlening efficiënt inricht. Producten zoals kitten en lijmen van PremTech worden veelvuldig gebruikt voor renovaties van keukens en badkamers. René benadrukt dat de kwaliteit van deze producten cruciaal is voor het werk van de technische dienst. Voor de toekomst blijft Domijn zich richten op betaalbare en duurzame woningbouw, met een sterke focus op sociale verantwoordelijkheid en het ondersteunen van huurders die in moeilijkheden verkeren.

MAURICE; DE WERKSFEER IS HIER TOP



Maurice Nuis, 37 jaar, werkt inmiddels bijna 13 jaar in de technische sector en is al zeven jaar actief bij PremTech. Zijn passie voor voetballen en tijd doorbrengen met vrienden en familie vullen zijn privéleven aan.

Bij PremTech heeft hij zich ontwikkeld tot Key Accountmanager en heeft door de jaren heen steeds meer verantwoordelijkheden op zich genomen, waaronder het begeleiden van nieuwe medewerkers en het voorbereiden van belangrijke meetings.

Rol en PremTech's unieke aanpak

Als Key Accountmanager is Maurice verantwoordelijk voor zowel klantrelaties als interne ondersteuning. Hij geniet van het werk en de prettige werksfeer bij PremTech, waar samenwerking en teamspirit centraal staan. Wat PremTech uniek maakt, volgens Maurice, is dat het bedrijf doet wat het belooft, iets wat niet altijd het geval is in andere bedrijven in de sector.

Transitie en innovatie

Maurice heeft de transitie van PremTech van een relatief onbekend bedrijf naar een gerenommeerd merk van dichtbij meegemaakt. De afgelopen jaren is er veel verbeterd in zowel productontwikkeling als branding. PremTech levert producten van hoge kwaliteit en biedt klanten oplossingen op maat, zoals private label-producten.

Toekomst en ambitie

Maurice ziet zichzelf in de toekomst doorgroeien naar een leidinggevende positie. Zijn focus ligt op continue verbetering, zowel van zichzelf als van het bedrijf. Hij moedigt potentiële medewerkers aan om te solliciteren bij PremTech, een bedrijf dat veel kansen biedt voor persoonlijke en professionele groei. Maurice benadrukt de sterke bedrijfscultuur en de klantgerichte aanpak van PremTech. Het bedrijf biedt een omgeving waarin medewerkers kunnen floreren, met veel aandacht voor innovatie en samenwerking.

FRANCISCA; IK WAS ER BIJ VANAF DAG 1



Francisca, 53 jaar, beschrijft zichzelf als een spontane en behulpzame vrouw die graag reist en tijd doorbrengt met haar familie. Ze werkt al sinds december 2004 bij PremTech, waar ze begon in de financiële administratie.

Gedurende haar carrière heeft ze zich ook ontwikkeld in HR-taken en salarisadministratie. Hoewel ze zichzelf niet als een HR-expert beschouwt, vergroot ze actief haar kennis door het volgen van bijvoorbeeld cursussen.

Werkplezier en teamdynamiek

Wat Francisca het meest waardeert aan haar werk bij PremTech zijn de leuke collega's en de afwisseling in haar werk. De band tussen de vestigingen in Woerden en Enschede is soms lastig te onderhouden door de afstand, maar tijdens gezamenlijke uitjes ervaart ze dat het team hechter wordt. Ze waardeert de informele sfeer bij PremTech en de aandacht die er is voor medewerkers, zoals het bloemetje bij indiensttreding.

Kenmerken van haar functie

Binnen haar rol beheert Francisca een breed scala aan taken, waaronder inkoop, verkoop, bank-administratie en salarisadministratie. Ze speelt een sleutelrol in het voorbereiden van de jaarrekening en het beheren van financiële gegevens. Ook in HR-taken neemt ze verantwoordelijkheid, zoals het opstellen van arbeidsovereenkomsten en salaris-administratie.

PremTech-minded en toekomstvisie

Francisca voelt zich nauw verbonden met PremTech en is trots op de ontwikkeling van het bedrijf. Ze ziet zichzelf over vijf jaar nog steeds in haar huidige rol, met meer kennis en ervaring. Francisca blijft toegewijd aan haar werk en kijkt uit naar verdere groei binnen PremTech.

CHRIS; HET IS VOORAL KLANTEN HELPEN!



Chris Bonzet, 36 jaar, is Accountmanager bij PremTech en geniet van de balans tussen werk en familie. Hij is getrouwd, heeft twee kinderen en brengt zijn vrije tijd het liefst door met golfen en barbecueën met vrienden.

Al ruim twee jaar werkt hij met plezier bij PremTech, waar hij zich focust op de bouwsector. “De familiale sfeer en korte lijnen tussen directie en medewerkers maken het werken hier heel prettig,” vertelt hij enthousiast.

Relaties in de bouwsector

Chris begon zijn carrière bij PremTech met de keuze tussen de bouw- en industriesector. Vanwege zijn directe en sociale aard werd hij perfect geacht voor de bouwsector. Hij werkt nu met een divers klantenbestand, van aannemers tot prefab-bouwers en bouwt graag persoonlijke relaties op. “Het is niet alleen verkopen, maar vooral klanten helpen,” benadrukt hij. Door het gebruik van de juiste argumenten tijdens de productdemonstratie bij klanten, overtuigt hij klanten om een of meerdere producten te gaan gebruiken. De vertrouwensband met zijn klanten is voor hem essentieel: “Als ze een probleem hebben, bellen ze me meteen voor advies.”

Complete Care System

Een van de meest waardevolle services die Chris aanbiedt, is het “Complete Care System” van PremTech. Hiermee ontzorgt PremTech klanten volledig door niet alleen producten te leveren, maar ook begeleiding, training en ondersteuning te bieden. Dit zorgt voor meer efficiëntie bij klanten en bouwt vertrouwen op. Naast de kittrainingen, worden er ook toolbox trainingen aangeboden. Deze trainingen kunnen zowel bij PremTech in de eigen praktijkruimte plaatsvinden, als bij de klant op locatie.

Toekomstplannen

Chris heeft duidelijke ambities: hij wil doorgroeien naar het beheren van grotere accounts en nieuwe collega's trainen. “Zelfontwikkeling is essentieel. Ik blijf mezelf uitdagen om beter te worden en wil anderen daarbij helpen,” zegt hij.

WATERDICHTE HANDBAGAGE

ALLES BIJ DE HAND VOOR SUBLIEME VOEGAFDICHTING





20 JAAR VERBINDEN,
VERSTERKEN EN VERNIEUWEN
**SAMEN BOUWEN AAN DE
TOEKOMST. WE CONNECT!**



WWW.PREMTECH.NL | INFO@PREMTECH.NL | +31 (0) 850 09 18 84