



TOON BOSSUYT, CEO VAN BOSS PAINTS

BOSS Paints ontwikkelt *nieuwe* zakelijke modellen

Met nieuwe initiatieven wil BOSS Paints zijn toekomst op de lange termijn versterken. Toon Bossuyt en Stefaan Roobrouck vertellen over de manier waarop de nieuwe zakelijke modellen tot stand zijn gekomen.

TEKST: PETER OOMS

FOTO'S: LIEN HUYGHE (BOSSUYT) & GF (ROOBROUCK)

"Onze raad van bestuur staat erop dat de directie plannen uitwerkt om het voortbestaan op de lange termijn te verzekeren. BOSS Paints is zeker tijdens de periode van de lockdown nog fel gegroeid, maar we weten dat de markt van ons kernproduct onder druk staat. Ten eerste worden schilderbare materialen aan gebouwen steeds meer vervangen door materialen die geen verfonderhoud vergen. Denk maar aan het succes van aluminium voor ramen in plaats van hout. Daarnaast is de kwaliteit van de verf verbeterd, zodat minder lagen

nodig zijn. Ten slotte bereidt de Europese overheid strenge wetgeving voor over chemische producten. Zo zouden schimmelwerende middelen wellicht beperkt worden en dat zal de productie en opslag van watergedragen verf volledig overhoop gooien. We hebben intussen beslist dat we ons zullen wapenen tegen die evolutie met drie nieuwe initiatieven", zegt Toon Bossuyt, CEO van BOSS Paints.

Nieuwe product-marktcombinaties

De eerste beslissing is de doorstart voor de Colora-winkels op de Nederlandse markt.

Na twaalf jaar ervaring te hebben opgebouwd bij onze noorderburen, kan BOSS

Paints intussen gunstige resultaten voorleggen met de winkel in Uden. Dat succes vormt de basis van de opstart van een aantal nieuwe vestigingen in Nederland. Daarnaast investeert BOSS Paints ook in twee nieuwe producttypes. Sinds kort produceert het gespecialiseerde minerale verven en pleisters die worden verkocht door

het Amerikaanse Domingue Finishes. "Daarmee zetten we grote stappen op het vlak van duurzame alternatieven voor de klassieke verf. We werken

“De nieuwe aanpak zorgt voor wrijving in bestaande processen, want we zijn er nog niet op georganiseerd.

-Toon Bossuyt-

nauw samen met onze Amerikaanse partner die zorgt voor de marketing en distributie. Het bedrijf mikt op het meest exclusieve segment", zegt Stefaan Roobrouck, director of business development van BOSS Paints.

“De angst voor
mislukking werkt
verlammend.
-Stefaan Roobrouck-

Een bijkomende nieuwe product-markt-combinatie is de distributie van gevelisolatie en de bijbehorende pleister. “BOSS Paints werd gecontacteerd door een producent die een distributeur zocht voor de Belgische markt. Gevelisolatie heeft een enorm potentieel, dankzij de strijd tegen de klimaatopwarming die nu op gang komt. In het najaar starten we met de verkoop onder het merk Boss Climate bij de professionele schilders die nu al klant zijn bij ons. Vanaf begin volgend jaar zullen we ook de aannemers van isolatiewerken en de pleisterbedrijven benaderen”, aldus Stefaan Roobrouck.

Innovatie loopt nooit gesmeerd

De plannen ogen heel veelbelovend, maar de uitwerking ervan heeft heel wat voeten in de aarde gehad. Toon Bossuyt: “Ik werk graag aan dergelijke projecten om nieuwe markten aan te snijden, maar ik weet ook dat het altijd lastig is. De medewerkers moeten hier tijd voor krijgen die er niet altijd is. De nieuwe aanpak zorgt voor wrijving in bestaande processen, want we zijn er nog niet op georganiseerd. Om al die redenen hebben we ook beslist om ons te concentreren op die drie genoemde initiatieven. We gaan niet meer op zoek naar bijkomende mogelijkheden.”

Kostenbeheersing koopt tijd

“We moeten ook het evenwicht bewaren tussen de kosten die we maken en de moeilijke marktomstandigheden van het moment met een kwakkelende omzet

en oplopende prijzen voor materialen en lonen. De middelen zijn zeker niet eindeloos. Maar als je de kosten onder controle kan houden, krijg je ook de tijd om bij te sturen en aan te passen. Het heeft twaalf jaar geduurd voor we van onze winkel in Nederland een succes konden maken. We hebben ook Colora-winkels in België die het minder goed deden, maar die we toch open hielden. Die hebben tijdens de lockdown flink bijgedragen tot het behalen van de hoogste jaaromzet ooit voor BOSS Paints”, zegt Toon Bossuyt.

Nieuwe markt leren kennen

“De markt van de minerale verven en pleisters die we nu betreden, verschilt sterk van die waar wij ervaring mee hebben. Met onze klassieke producten streven we naar een egale dekking en een strak uitzicht. Klanten die kiezen voor minerale pleisters en verven zijn net op zoek naar een natuurlijk effect, waarbij oneffenheden en kleine kleurverschillen deel uitmaken van de schoonheid. De technologische kant daarvan kunnen wij wel aan, maar het vergt een grotere aanpassing om tegemoet te komen aan die andere klantverwachting. Het is een heel nieuwe manier van kijken. Belangrijk is dat we deze nieuwe producten lanceren met de nadruk op de esthetische mogelijkheden. De duurzaamheid blijft op de achtergrond terwijl dat aspect strategisch wel heel belangrijk is”, zegt Stefaan Roobrouck.

Angst voor mislukking

“Ik heb al heel wat voorstellen voor nieuwe projecten gelanceerd en zelfs concreet uitgewerkt die uiteindelijk nooit realiteit zijn geworden. Soms geraakten ze niet eens voorbij de directietafel of de raad van bestuur. Maar ook daarna is succes nooit gegarandeerd. Ikzelf kan daar best mee leven, maar sommige medewerkers houden echt niet van mislukkingen en doen er alles aan om ze te vermijden”, zegt Toon Bossuyt.

“En daarmee moet je oppassen want dat werkt verlammend. Zo zou je zinvolle zaken niet doen, terwijl ze op termijn wel een belangrijke bijdrage kunnen leveren voor het bedrijf”, aldus Stefaan Roobrouck.

Samenwerken met partners

Het nieuwe initiatief met minerale verven en pleisters is uiteindelijk een samenwerking tussen drie verschillende partijen met een sterk uiteenlopende achtergrond. “Het heeft heel wat tijd gekost om een goed evenwicht te vinden



STEFaan ROOBROUCK, DIRECTOR OF BUSINESS DEVELOPMENT VAN BOSS PAINTS

tussen de verschillende verantwoordelijkheden en een constructie op te zetten voor de samenwerking. Daarbij is bijvoorbeeld onze rol in de marketing en verkoop wat teruggeschroefd ten opzichte van het oorspronkelijke opzet. Ik ben er trouwens van overtuigd dat we ook in de toekomst nog zaken zullen aanpassen. We staan nog maar aan het begin”, besluit Stefaan Roobrouck. ■