

VERANDERD, VERHUISD, VOL AMBITIE EN VERTROUWEN IN DE TOEKOMST

Wanneer je bij een bedrijf langsgaat om een 'Bedrijf in beeld'-reportage te maken is het altijd handig om alvast wat informatie te hebben. Gaat het goed, zijn er onlangs veranderingen geweest of staan er grote plannen op stapel? In het geval van Emax Nederland is het antwoord drie keer volmondig 'ja'!

TEKST EN FOTO'S JANINE VERSCHURE

We zitten aan tafel met Erik van Doorn, marketingmanager en Djuri Brandsen, de nieuwe directeur-eigenaar van Emax Nederland.

Op een nieuwe locatie in Vianen, want Emax is eind 2017 verhuisd. Emax werd een jaar geleden overgenomen door Djuri, die komt uit de farmaceutische sector, waar hij enkele jaren werkte binnen het retailkanaal. "Ik heb vijftien jaar voor multinationals gewerkt. Met de ervaring die ik daar heb opgebouwd, kwam deze stap op een prachtig moment en kon ik deze kans natuurlijk niet laten liggen", vertelt hij met een glimlach.

Draaiende motor

Djuri vertelt dat, toen hij Emax overnam, hij een draaiende motor in handen kreeg. "Toen ik de eerste keer als nieuwe directeur op kantoor kwam in Barneveld was dat best een vreemde ervaring", vertelt hij. "Operationeel runden Frans en Erik de hele business, twee goede mensen met veel kennis en ervaring. Alles



draaide, iedereen was druk die dag, behalve ik. Ik wil een operationeel directeur zijn, meewerken, me bemoeien met de dagelijkse gang van zaken. Niet omdat dat nodig was – het ging uitstekend met Emax – maar eigenlijk vooral omdat ik het leuk vind om het bedrijf en producten te ontwikkelen. Ik moest daar even in groeien, en de rest van het team ook natuurlijk. Ik ben niet het type dat een hiërarchische bedrijfscultuur nastreeft. Frans, Erik en ik vormen het managementteam. We sparren veel, onder andere over nieuwe producten en slimme concepten. Dit doen we om de retailers te helpen, te ondersteunen en services te bieden, waardoor zij op hun beurt beter hun klanten kunnen bedienen. Op deze manier genereren we toegevoegde waarde en zijn we een partner in plaats van alleen maar een leverancier, wij willen de referentie zijn voor de apotheek bij de dierenspecialisten."



Emax blijft Emax

Djuri komt uit het zuiden des lands en Barneveld was voor hem in de spits vaak 2,5 uur rijden. Hij vertelt: "We hebben een kaart op tafel gelegd, gekeken waar iedereen woont en vastgesteld dat de gulden middenweg zich rond Vianen bevond. Vandaar dat we hierheen verhuisd zijn. Bovendien geeft een verandering van omgeving een nieuwe motivatieboost aan ons allemaal." Een nieuwe directeur, een nieuw kantoor, dat zijn best veel veranderingen. Maar "Emax blijft Emax," zegt Djuri. "Erik blijft werkzaam als marketingmanager en ook Frans Zomer is en blijft een vertrouwd Emax-gezicht. Hij richt zich wat meer op klanten en zelf ga ik me voor een belangrijk deel bezighouden met productontwikkeling en interne zaken. Het leeuwendeel van het team is meeverhuisd van Barneveld naar Vianen, we werken hier nu met negen fantastische mensen."

Zere vingers

Djuri: "De boodschap van onze PetBox (zie kader – Red.) – drie maanden bescherming voor je beste vriend – blijkt bij consumenten

Nieuw & innovatief



aan te slaan, want de PetBox loopt harder dan wij verwacht hadden.” Dat laatste zegt Djuri niet omdat het marketingtechnisch slim is om te vertellen dat een product succesvol is. Dat zegt hij omdat hij nog steeds zere vingers heeft, van het doosjes vouwen. “Op basis van de verwachte verkoop hadden we verpakkingen ingekocht en verpakt”, vertelt hij, “maar die waren na een ruime week al uitverkocht. Dus toen hebben we hier op kantoor, met het hele team, enkele dagen doosjes zitten vouwen. Je wilt natuurlijk niet zonder komen te zitten en op zeer korte termijn krijg je het niet ingepland om het ergens te laten verpakken.”

“Dat motiveert wel enorm”, zegt Erik. “Niet die zere vingers van het vouwen, maar het feit dat een idee zo aanslaat. Het is echt goed om te zien hoe enthousiast de winkeliers zijn over dit concept. Natuurlijk hadden we er zelf een goed gevoel bij en er alle vertrouwen in, maar dit hadden we niet verwacht.”

Wauweffect

Op de vraag hoe dat nou komt, dat een product als de PetBox zo aanslaat, zegt Djuri: “Ten eerste vanwege het gemak dat je de klant en winkelier biedt met een alles-in-één-oplossing, alles is gewoon geregeld en dat met één doosje, maar natuurlijk ook vanwege de uitstraling. Met deze display staat er iets moois op de toonbank, iets waarover je met je klant in gesprek raakt. We wilden een verpakking waarvan je hart een slag zou

overslaan, hadden zelf wat foto's uitgezocht en zitten knippen en plakken hier op kantoor, maar het wauweffect kregen we niet. Dus toen hebben we online een wedstrijd uitgezet voor freelance dtp'ers. Jonge creatieve mensen gingen met ons idee aan de slag en we kregen wel veertig ontwerpen binnen waar we erg vrolijk van werden.” Djuri: “Als je in zee gaat met een ontwerp bureau krijg je drie opties waaruit je mag kiezen en een flinke factuur, natuurlijk de makkelijkste weg maar niet de spannendste! Deze manier van werken kost onszelf meer tijd, maar geeft een veel mooier en creatiever resultaat. Dit is de manier waarop ik wil werken.”

Hands-onmentaliteit

Bovenstaande manier van werken en denken kenmerkt Emax. Niet de geijkte wegen bewandelen maar soms het pad ernaast kiezen of gewoon een heel andere richting op gaan. De uitdaging aangaan met jezelf en anderen. “Het past ook bij mij persoonlijk én de onderneming”, zegt Djuri. “Daarin onderscheidt een bedrijf als Emax zich ten opzichte van andere bedrijven. Wij willen ons differentiëren, dicht bij de markt zijn en dicht bij onze klanten. Zowel in flexibiliteit, professionaliteit als in ondersteuning. Emax is een bedrijf met hardwerkende mensen met een hands-onmentaliteit. Wij verpakken liever zelf onze doosjes om geen 'nee' te hoeven verkopen, dan dat wij wachten op inpakkers omdat we er zelf te goed of te druk voor zijn.” ←

PETBOX

De PetBox is het eerste concept dat Emax uitrolt onder Djuri's bewind. Het biedt de consument twee bestaande Emax-producten, samen in een luxe verpakking, waarmee hond of kat drie maanden beschermd is tegen vlooiën, teken en wormen. “Hoe simpel kan het soms zijn? Het enorme succes zit in de uitstraling en het concept”, zegt Djuri. “De boodschap is dat je met dit mooie pakketje je beste vriend drie maanden beschermt. Als retailer bied je hiermee de diereigenaar overzicht en gemak en je hoeft maar over één product te praten in plaats van over drie. Veel honden- en kattenbezitters zien de aanschaf van dergelijke producten als een noodzakelijk kwaad maar met de PetBox wordt het makkelijker om je dier tegen parasieten te beschermen omdat alles erin zit wat je nodig hebt.”

PENNINGACTIE

“Korting geven kan iedereen,” zegt Erik, “maar beter kun je de consument iets geven dat zijn leven gemakkelijker maakt. Als er vijf wormmiddelen in het schap staan, hoe zorg je er dan voor dat de consument voor jou kiest? Door hem iets te geven dat hij bij iemand anders niet krijgt: bijvoorbeeld een penning met de naam van zijn dier erop. Sinds kort hebben we bij Emax een machine waarmee we halsbandpenningen kunnen maken. De consument vraagt zijn penning bij ons aan, wij maken hem en sturen hem op in een leuke enveloppe. Voor de meeste winkeliers is het super, want zij bieden een extra service aan hun klanten en hoeven er zelf niks voor te doen: service van Emax! Voor de consument een extra reden om naar de winkel te komen.”

PET REMEDY

Pet Remedy is een productlijn oorspronkelijk uit Engeland waarmee je dieren op een natuurlijke manier kunt kalmeren. Deze unieke combinatie van oliën heeft als hoofdbestanddeel valeriana. Djuri: “Het werkt niet alleen voor hond of kat, maar ook voor bijvoorbeeld vogels, konijnen en andere knaagdieren. In Engeland is deze range echt heel groot en werken er veel dierenartsen en gedragstherapeuten mee. Valeriana heeft zijn effect op humaan gebied al bewezen, ook wetenschappelijk, en bij dieren werkt het net zo goed als bij mensen. Pet Remedy is onder andere verkrijgbaar in een verdampert, sprays en vochtige doekjes. We denken vooral rond de feestdagen te pieken met deze lijn, maar ook in de vakantieperiodes zijn er veel dieren die behoefte hebben aan wat stressreductie. Het mooie van deze lijn is de klinische en universitaire bewezen kwaliteit!”