

Zichtbaar met een onzichtbaar product

Praten met een accountmanager die Marketing en Communicatie in zijn bagage heeft is leuk en spannend tegelijk. En al helemaal als je het kantoor niet kunt vinden omdat het adres niet op de website staat. Want hoe vinden zijn klanten hem dan wél? In gesprek met **Edwin Porssius**, accountmanager bij Saint-Gobain PAM.

door Erica van Strien

Tijdens mijn voorbereidingen vallen me twee zaken op. Op de website vind ik geen adres van de vestiging in Almere. En Edwin heeft zelf een marketing achtergrond. 'Ja, ik vond het al een pittige missie, een gesprek van een uur plannen, want ik weet hoeveel werk het is!' De toon is gezet, (ook) dit wordt een leuk gesprek.

De eerste paar jaar van zijn carrière was Edwin communicatieadviseur. Bij Saint-Gobain kwam hij in dienst als inside sales-medewerker, met één dag per week voor specifieke marketing-activiteiten. Dat laatste is het enige dat vijf jaar later nog overeind staat: Edwin is intussen vier dagen per week accountmanager voor de leidingen van nodulair gietijzer* voor leidingprojecten in afvalwater in Nederland. Die ene dag per week houdt hij zich bezig met de organisatie van beurzen, het maken van advertenties en andere marketingwerkzaamheden. Dát verbindt hem met Multicopy en in het bijzonder met Wico van den Hazel, bedrijfsleider van de Multicopy vestiging in Almere.

'We zijn begonnen als burens', grapt Edwin. 'Toen ik hier kwam werken had ik visitekaartjes nodig en ik vroeg waar ze die bestelden'. Het

bleek een kwestie van de straat oversteken om de vestiging van Multicopy opdracht te verstrekken. Sindsdien is de samenwerking – ook na de verhuizing van Multicopy naar een ander adres (*Randstad 2167 in Almere, red.*) uitgegroeid tot een warme relatie.

Vindbaarheid in een niche markt

Nieuwsgierig naar het hoe en waarom achter de onvolledige website van Saint-Gobain en het gebrek aan een vestigingsadres in Almere komt het gesprek op de vindbaarheid van het bedrijf.

Edwin: 'Wij zijn onderdeel van Saint-Gobain PAM en op dit kantoor in Almere werken 18 medewerkers van de 200.000 collega's wereldwijd. Onze afdeling is verantwoordelijk voor de leidingen in heel Nederland. Leidingen van nodulair gietijzer. De website van het moederbedrijf is volledig gericht op andere landen dan Nederland. Maar sinds mei 2018 hebben we een nieuwe Nederlandse website (*www.pamline.nl*). Die is echter – door gebrek aan tijd – nog niet volledig gevuld.'

Hoewel beslist niet onbelangrijk, is de vindbaarheid in een niche markt geen eerste

vereiste. Saint-Gobain PAM is leverancier van leidingssystemen, buizen, hulpstukken, montagemiddelen en andere appendages. Dat de marketing het ondergeschoven kindje is hindert wel, maar daar hoeft PAM het ook niet persé van te hebben.

'In een niche markt verkoopt het product zich op zijn eigenschappen'

Terug naar de vraag wat nodulair gietijzer eigenlijk is. En waar het voor gebruikt wordt. De term verwijst naar de technische vorm van gietijzer, bolvormig. Onder een microscoop bekeken is gietijzer van zichzelf een lamelvorming materiaal, dat bestaat uit rechte banen. Dat maakt het materiaal gevoelig voor stoten, tikken, scheuren of verbuigen. Voor nodulair gietijzer wordt er in het productieproces iets toegevoegd (*magnesium, ook een metaal*) en daarna kunnen de lamelvormen omgevormd worden tot bolvormen. Daarmee wordt het materiaal heel 'taai' en vooral sterker.

Oersterk en onverwoestbaar.

De leidingen van nodulair gietijzer worden gebruikt voor drinkwater, afvalwater, bluswater. Zowel vies als schoon water. Ze zijn inwendig gecementeerd en uitwendig beschermd met een zink-aluminium laag en coating, een zogenaamde zelfherstellende bescherming.

Duurzaam sinds de Zonnekoning

In de hal van het bedrijf ligt een stuk gietijzer. Het blijkt afkomstig uit de tuin van Versailles. Daar is in opdracht van Lodewijk XIV (*bekender*

als de Zonnekoning, red.) voor de fontein in de tuin van het paleis ooit de eerste lijn neergelegd.

Edwin: 'Onze leveranties komen vooral uit Frankrijk, Duitsland en Engeland- daar staan onze fabrieken- Ons hoofdkantoor zit in Frankrijk. Vanuit Almere zijn wij verantwoordelijk voor de buizen, in geheel Nederland. We leveren aan zogenaamde 'eindklanten' (*denk aan alle waterleidingbedrijven, alle waterschappen in Nederland, gemeenten, aannemers, industriële klanten in havengebieden en andere industriegebieden*). En er zijn leveranties aan indirecte partners (*denk aan Rijkswaterstaat, de Provincie*). De aannemer zit ertussen, die installeert het. Soms koopt de aannemer het in, soms koopt de eindklant het in. Daar richt onze marketing zich dus op.'

Naamswijziging in 2018

MC heeft in 2018 echt veel voor Saint-Gobain gedaan. Edwin: 'We zijn van naam gewijzigd. Saint-Gobain PAM heeft in Nederland altijd Pipe Systems geheten en dat is nu dus aangepast. Ga maar na wat dat betekent. Stickers, documentatie, alles moest over. We hadden echt nog een flinke voorraad dozen met documentatie staan, toch zonde om weg te gooien. MC heeft maatwerk stickers gemaakt in twee kleuren om over de adresgegevens op de brochures te kunnen plakken. Een sterk staaltje meedenken.'

De nieuwe N200

Eind 2018 heeft Saint-Gobain PAM een uitzonderlijk project met een feestelijk evenement afgesloten. Een project waar het begrip 'duurzaam' letterlijk inhoud kreeg voor Saint-Gobain PAM. De N200 (*de weg tussen Amsterdam en Haarlem, red.*) is tegenwoordig groener, mooier, beter bereikbaar en toekomstbestendig. En onder die weg is de oudste waterleiding van Amsterdam vervangen. 'Honderdvijfenzestig jaar geleden geleverd door Saint-Gobain PAM in Engeland en nu vervangen door Saint-Gobain Frankrijk.

Het heeft er dus 165 jaar gelegen, dat maakt het product vrij duurzaam', grapt Edwin. Voor dit project is qua marketing alles uit de kast gehaald. Het was immers voor alle meewerkende partijen een paradepaardje. Wico (*van den Hazel, MC Almere, red.*) heeft stickers voor de buizen gemaakt.

Stel je voor, in zo'n project gaat er 11 kilometer aan buizen de grond in. Voorzien van heel veel hulpstukken. Alles wordt geseald met zwart folie zodat het beschermd is tegen weersinvloeden



(UV) en dat ligt een aantal maanden langs het traject. Daarna gaat het de grond in en zien we het de komende 165 jaar niet meer. Met deze stickers hebben we ons bedrijf tijdens de aanleg goed zichtbaar kunnen maken.'

Een duurzaam project voor 165 jaar

Bij de oplevering waren alle samenwerkende partijen vertegenwoordigd. De verantwoordelijk minister en wethouder van Amsterdam waren erbij aanwezig. Zo'n mijlpaal moet zichtbaar en in stijl gevierd worden. Edwin: 'Er lag één buis in een vrachtwagen, we hebben twee bokken laten maken en een plaat met alle logo's van de samenwerkende partijen. Op die buis zijn alle handtekeningen geplaatst, daarna ging ie de grond in. Hooguit 10 minuten met het hele publiek, maar je maakt het nooit meer mee!

Beursberichten voor 2019

Saint-Gobain PAM staat in 2019 op drie beurzen: op de InfraTech in Rotterdam, de Aqua Nederland Vakbeurs in Gorinchem en de StocExpo Europe in Rotterdam. Jaarlijkse evenementen waarvoor alles op het vlak van marketing uit de kast getrokken wordt. Samen met Multicopy.



Meer dan 75% van de omzet van de Saint-Gobain Group wordt gerealiseerd op de Habitatmarkt, waarvan het merendeel residentieel is (nieuw en renovatie). Saint-Gobain is ook zeer actief op de industriële markten, waar de knowhow op het vlak van innovatie en co-ontwikkeling met een breed scala aan hoogwaardige materialen inzet voor veeleisende toepassingen in uiteenlopende sectoren.

Favoriet product heet Service

Edwin heeft geen favoriet product bij MC. Hij hecht de meeste waarde aan de reactietijd en hoe snel MC iets maakt. Dát is het criterium om met elkaar in contact te blijven.

PS

Voor wie zich afvraagt wat de foto's van – overwegend buitenlandse – putdeksels als illustratie bij dit interview doen...In het gesprek met Edwin Porssius gaf ik aan nog niet eerder van het bedrijf gehoord te hebben, ondanks mijn meer dan gemiddelde belangstelling voor techniek. 'Nou', zei hij ter introductie 'na vandaag ga je ontdekken hoeveel zaken in jouw leven in meer of mindere mate te maken hebben met Saint-Gobain.' Plafondplaten, je autoruiten wellicht, de ramen bij de NS, of gipsplaten en isolatiemateriaal. Iedereen heeft iets in zijn leefomgeving dat door Saint-Gobain gemaakt is of er een onderdeel van bevat. Als je het eenmaal ziet, kun je het nooit meer niet zien. Edwin heeft dat zelf met putdeksels. 'Putdeksels worden tegenwoordig in Nederland gedomineerd door andere bedrijven, maar als je op vakantie gaat en je kijkt naar een putdeksel, zie je alleen maar Saint-Gobain PAM. Frankrijk, Griekenland, Spanje et cetera.' 'Dus jij loopt altijd in je vakantie naar beneden te kijken?' 'Sterker nog, we sturen elkaar foto's met de tekst Kijk 'ns wat ik zie!' En voilà, voor ik het weet tovert hij een aantal voorbeelden op zijn smartphone tevoorschijn. Ware kunstwerkjes. Te mooi om niet te delen.

