



DEEL ONLINE



Lijmspecialist met oog voor kwaliteit

In een sterk veranderende markt staat Bostik bekend om de excellente uitvoering en het goede werkgeverschap, zo blijkt ook uit de MT500. Voor de lijm- en afdichtingsspecialist hangen de twee thema's nauw samen. "Wie streeft naar de hoogste productkwaliteit investeert in beide."

Als onderdeel van chemieconcern Arkema heeft Bostik een zelfs voor de sector bovengemiddelde veiligheidsstandaard. Die focus heeft volgens Managing Director Vincent Imbos grote voordelen gebracht. "Zeker het afgelopen jaar hebben de zorg voor het welzijn, het werkklimaat en de persoonlijke ontwikkeling geleid tot een hoge tevredenheid onder werknemers. Tegelijkertijd levert een omgeving waarin zowel safety als duurzaamheid het uitgangspunt is veel meer aandacht op voor onderzoek en productvernieuwing."

Good, better, best

Behalve dat het Bostik ondanks de gekke tijd toch een goed jaar bezorgde, is het de belangrijke basis om te kunnen inspelen op snelle marktveranderingen. De verschuiving van *do it yourself* naar *do it for me* is er een van, vertelt Business Director Rob van de Sande. "De jongere doelgroep besteedt een klus

'Veiligheid en duurzaamheid aan de basis van smart adhesives'

liever uit dan zelf het kitpistool te pakken. Het vraagt van ons natuurlijk om een steeds sterkere zichtbaarheid onder bouwprofessionals, maar ook een breder productportfolio."

Kennis en kunde

Om de bouwsector en industrie te ontzorgen, zet het bedrijf hard in op kennisdeling. In een Center of Excellence en de Bostik Academy biedt het zowel theorie- als praktijkonderwijs aan. Vanuit een Smart Van vol producten geeft het bouwbedrijven demo's; digitaal deelt het bedrijf via e-learning de interne knowhow. Als voorbeeld noemen ze de veranderende

wetgeving en nieuwe duurzaamheidseisen. "We helpen bedrijven omgevingsvriendelijke lijmen en kitten te kiezen met een zo klein mogelijke footprint."

In een dynamische wereld volgen vernieuwingen elkaar snel op. Met een keur aan artikelen alleen kom je er vandaag de dag niet meer, merkt Imbos. "Het is een vereiste geworden om aan zowel de aanbod- als vraagkant snel in te springen op de veranderingen. Bostik blijft helder communiceren met klanten en neemt snel beslissingen."

Van de Sande vult aan: "Onze mensen spelen hierin een belangrijke rol. Dat is waarom we hen ook zo waarderen en continu aandacht voor ze hebben." ■