

doe het zelf
dhz markt

HET VAKBLAD VOOR DE DHZ-ONDERNEMER - FEBRUARI 2016 - NR. 2 - 58e JAARGANG



GRILLING



SMOKING



SLOW COOKING



FIREPLACE



THE HOTTEST TOOL TO PREPARE YOUR FOOD

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



HAL 10.2
STAND D031

[WWW.BATAVIA.EU](http://www.batavia.eu)

doe het zelf dhz markt

VAKBLAD VOOR DE ONDERNEMER IN DHZ-ARTIKELEN, IJZERWAREN EN GEREEDSCHAPPEN, BOUWMARKTEN, INKOOPCOMBINATIES, SANITAIR, TUINBENODIGDHEDEN/TUINGEREEDSCHAP, VERF/VERFWAREN EN WANDBEKLEDING

58e JAARGANG, NR. 2 - FEBRUARI 2016

Verschijnt maandelijks,
11 keer per jaar,
februari 2016.

DHZ MARKT IS EEN UITGAVE VAN:
VVP Verenigde Periodieken BV

REDACTIE:
Els Langmar-van den Berg
(tel. 070-3242220)

REDACTIE-ADRES:
Postbus 433
2040 AK Zandvoort
Tel. 023-5719334
info@dhzmarkt.nl

ABONNEMENTSPRIJZEN:
Per jaar bij voortuitbetaling, incl. 6%
BTW en porto:
Nederland € 66,30
Overige landen € 94,-
Losse verkoop € 9,-
Incl. BTW en verzendkosten. Met
betaling van het abonnementsgeld
wachten tot u een nota ontvangt.
Abonnementen kunnen elke eerste
van de maand ingaan. Zonder
tegenbericht wordt aangenomen dat
alle jaarabonnementen automatisch
worden verlengd.

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VVP Verenigde Periodieken BV
Postbus 433
2040 AK Zandvoort
Tel. 023-5719334
info@dhzmarkt.nl

**ADRESWIJZIGINGEN EN
CORRESPONDENTIE OVER
ABONNEMENTEN:**
VVP Verenigde Periodieken BV
Postbus 433
2040 AK Zandvoort
Tel. 023-5719334
info@dhzmarkt.nl

Bij correspondentie het abonne-
mentsnummer vermelden.
Adreswijzigingen ten minste vier
weken voor de ingang opgeven,
met vermelding van het oude en het
nieuwe adres en de postcode.

Prepress:
VisionMakers Enschede

Druk:
Drukkerij Roelofs, Enschede

Winkeltype dat werkt

Afgelopen week baalde de zoektocht naar de meest succesvolle winkelvorm zelfs het Tv-journaal. Wat blijkt. Online-verkoop is niet langer zaligmakend. Grote webwinkels gaan er nu toe over om hun klanten te bedienen via de ouderwetse, fysieke winkel. Ze hebben er zelfs al diverse geopend. Daarmee komen ze weer tegemoet aan consumentenwensen als het zien en voelen van de producten, het begeleidend gesprek. Kortom: het menselijke contact. Steven Bakker, oprichter van de BAS Group, gaf het een jaar geleden al aan: "Als je de moeite neemt om een stenen winkel binnen te stappen, heeft je koopbehoefte waarschijnlijk wel een hoogtepunt bereikt." Betekent dit het einde aan de opmars van de webwinkels? Zeker niet, dat bleek met de feestdagen wel. Karel van der Woude, eigenaar van e-commercebureau ISM eCompany, verwacht juist grote expansie. "Omnichannel was het buzzwoord van 2015, maar hoewel we grote stappen hebben gemaakt, valt er nog veel groei te realiseren in het komende jaar", meent hij. "De belangrijkste factor voor de verdere implementatie is de klantverwachting. Je kunt het niet meer laten liggen. Bedrijven die voorop lopen zetten de toon. Wanneer consumenten eenmaal ervaren wat er mogelijk is, verwachten ze het overal. Loop je achteraan bij het doorvoeren ervan, dan ga je steeds meer nadelige gevolgen ondervinden."

Tegelijkertijd – nu oude vertrouwde winkelnamen uit het straatbeeld verdwijnen – rijst de vraag hoe fysieke winkels trendy en populair kunnen blijven. Voor de echte winkelbeleving, de funshopping, is heel wat meer nodig dan kwaliteit verkopen. In de tuinbranche hebben ze er een onderzoek aan gewijd. Aan de band van een zgn. consumententool zijn 7 groepen voor de bloemist kansrijke consumenten in kaart gebracht, met namen als 'Cultivated Performer', 'Cosiness Seeker' en 'Conventional Smart Shopper'. Op basis daarvan zijn weer zes bloemistentypen gedefinieerd. Die ook weer in het oog springende namen hebben gekregen, variërend van "Robert de Rijdende bloemist" tot "Oscar de Online bloemist". Per type is uitgewerkt wie hun klanten zijn, waar zij zich in onderscheiden, wat dit betekent voor hun assortiment, hoe ze dit aanbieden en vervolgens wat dit betekent voor de verwachtingen die zij hebben van hun toeleveranciers. Een beschrijving van de typen is te vinden in het onderzoeksrapport op de websites van VBW en VGB. Via workshops voor bloemisten, toeleveranciers en kwekers wordt nu de dialoog op gang gebracht om de toekomst te bepalen. Ook een idee voor de doe-het-zelfbranche wellicht? "Simon de Online Sleutelservice" of "Theo de Toerende Tegelleverancier". Hoe leuk kunnen we het maken.

Feit is dat de agenda weer bolstaat van de bijeenkomsten waar de toekomstmogelijkheden voor onze ondernemers indringend worden besproken. Op 23 maart is er al één, tijdens de Sector sessie doe-het-zelf en tuin, in 's-Hertogenbosch. Sprekers van Bouwmaat, JéWÉRET, Akzo Nobel Decorative Coatings, Pokon Naturado en GSI Nederland klimmen er op het podium om vakgenoten nog beter in de verf te zetten. Gemotiveerd zijn, daar draait het in onze branche om. Een gegeven dat ook in dit blad duidelijk naar voren komt.

Els

In de schijnwerper

BIJ DE VOORPLAAT

Batavia zal zich op de Eisenwarenmesse 2016 in Keulen presenteren met de laatste noviteiten op het gebied van elektrisch gereedschap in en om het huis en de werkplaats. Met Batavia is dit grootste IJzerwaren & Gereedschappen event ter wereld, van 6 tot en met 8 maart 2016, gratis toegankelijk. Ontmoet belangrijke besluitvormers, fabrikanten en vakbezoekers uit de hele wereld in de beurshallen van de KoelnMesse met baanbrekende innovaties en om de meest opwindende trends te ervaren en contacten op te doen. Batavia biedt rechtstreeks innovatieve, aantrekkelijke en exclusieve producten (met merken als Batavia en BluCave evenals private label) en concepten binnen de DHZ/Tuin branche. Info: Batavia GmbH, Wethouder Buitenhuisstraat 2a, 7951SM Staphorst
Telefoon +31 (522) 820 200.
E-mail: info@batavia.eu
Internet: www.batavia.eu
Eisenwarenmesse Keulen
10.2 stand D031



INHOUD

- 4 Batavia 4Grill trendsetter in bbq-markt
- 6 Markt / Personalia
- 7 Agenda
- 8 EISENWARENMESSE van 6 t/m 8 maart 2016
- 14 Weber briketten en het verbeterde Weber houtskool
- 16 Decoratie / Publicaties
- 17 Tuin / Productinfo
- 20 Hang- en Sluitwerk
- 22 Bouwmaterialen
- 23 Lijmen/kitten/tape
- 26 Succesvolle VSK 2016
- 28 DHZ-Vakhandel
- 30 Hang- en Sluitwerk

Wereldwijde introductie op Eisenwarenmesse 2016:

Batavia 4Grill dé trendsetter in bbq-markt

Nog maar een week, en vakgenoten uit de hele wereld komen weer massaal en op noviteiten belust naar de Messe in Keulen. De Internationale Eisenwarenmesse, van 6 t/m 8 maart 2016, is hét platform voor nieuwe ontwikkelingen binnen de doe-het-zelfbranche. Voor Batavia is het de vierde keer dat zij op deze tweejaarlijkse vakbeurs staan. Waren ze in eerdere edities vooral succesvol met elektrisch gereedschap, dit keer verwacht Batavia opvallend naam te maken als nieuwkomer op de barbecuemarkt. Daarvoor fungeert de 4Grill – een multifunctionele olievat barbecue – als trendy inzet. Batavia is te vinden in hal 10.2 stand D031.



Barbecue trends bepalen de markt

Het resultaat mag er zijn, een nieuw én demontabel evenals compact stapelbaar olievat ontwerp, zonder dus concessies te hoeven doen aan de grootte. Compleet met patenten en TÜV/GS goedkeuring op zak betreft Batavia de markt opnieuw met een stijlvolle verrassing. 'The hottest tool to prepare your food' met 4 multifunctionele eigenschappen om te grillen, roken en 'slow' te koken. Daarnaast kun je het olievat ook gebruiken als stoere vuurplaats. De hoogte is te kiezen op 90cm of 60 cm, ideaal dus voor in iedere tuin, zithoek, camping etc. De 4Grill wordt geleverd in een verzendklare doos van 60x60x40cm.

Pimp your own Grill

Het voor retailer en consument onderscheidende aspect is dat de klant zijn 4Grill vat zelf kan pimpen met een unieke hittebestendige sticker set met eigen ontwerp. Van Ommen: "Die stickers kunnen via internet worden ge-upload en worden vervolgens per post thuisgestuurd."

De vier functies van de Batavia 4Grill. De 4Grill wordt geleverd inclusief alle accessoires voor grillen, roken, slow koken en om een vuurtje te stoken.



Met een barbecue als in het oog springend onderdeel van de standconstructie in hal 10.2 van de aanstaande Eisenwarenmesse in Keulen weet de Nederlandse onderneming Batavia zich nu al van veel toeloop verzekerd. Met de introductie van een multifunctionele barbecue is Batavia een verrassende nieuwkomer op de barbecuemarkt; de presentatie van de Batavia 4Grill zal namelijk een van de meest opmerkelijke productintroducties zijn op een gereedschap georiënteerde beurs. De Batavia 4Grill is een unieke multifunctionele 4in1 olievat barbecue, om te barbecueën, roken, voor slow cooking en als vuurplaats. Directeur Henk van Ommen: "In feite is de 4Grill ook gereedschap, maar dan om je eten te bereiden, dus is er een goede connectie te maken met deze beurs. De Eisenwarenmesse is een van de belangrijkste

beurzen in onze branche, waar je alleen met onderscheidende producten opvalt en daar moet je laten zien wat je doet en kunt. De Batavia 4 Grill is daar slechts één voorbeeld van".

Het in Australië gevestigde ontwerp bureau Whistledesign tekende in samenspraak met Batavia voor het ontwerp. Van Ommen: "Een van onze zakenrelaties had op zijn reis in Zuid Amerika in het regenwoud een zelfgebouwde variant op een olievat gezien en vervolgens bij ons de vraag neergelegd of wij voor een promotie een olievat barbecue konden ontwikkelen. Bestaande olievat barbecues zijn veelal te romp en te duur om te versturen. Omdat de transportkosten wezenlijk deel uitmaken van de totale prijs werd het hoofduitgangspunt in het ontwerp dat de barbecue demontabel moest zijn".

Enkele voorbeelden van de designs van de Batavia 4Grill.





Een leuk idee voor Vaderdag bijvoorbeeld, 'Voor stoere vaders'. Of een logo van je favoriete voetbalclub, popgroep, auto- of biermerk; echt alles is mogelijk, zelfs een volledig bestickerd vat".

Private Branding

Inmiddels heeft Batavia internationaal contracten gesloten met retailers, bedrijven, maar ook sport/voetbalclubs voor een eigen ontwerp van de Batavia 4Grill. Door de mogelijkheid van gepersonaliseerde stickerontwerpen is de 4GRILL aantrekkelijk voor consument en handel alsmede voor branding doeleinden.

Sourcing specialist

Batavia positioneert zich met de introductie van o.a. de 4Grill nog overtuigender als competente ontwikkelings- & sourcing partij. Met het merk Batavia en verschillende private brands is Batavia ook succesvol met elektrisch (tuin) gereedschap, een hot item op dit moment is de MaxxHeat multifunctionele heater.

MaxxHeat

De discussie over een algeheel verbod op bestrijdingsmiddelen zorgt voor een toename in de vraag naar alternatieve bestrijdingsmethoden. In 2016 zal de markt voor elektrische onkruidvernietigers als gevolg daarvan verdrievoudigen. De verkopen in goedkope gasbranders nemen daarentegen af, de vele ongelukken, brandjes en dure gasnavullingen dragen daar toe bij. De voordelen van de elektrische (stoom)vernietigers zijn:

- altijd gebruiksklaar
- geen dure gasnavullingen meer nodig
- geen vlammen, dus minder risico op brand
- zeer effectief
- erg comfortabel in gebruik
- vaak te gebruiken voor meerdere doeleinden

Steamboxxer

Door de toenemende interesse in het makkelijk en snel vernietigen van onkruid zonder vuur en zonder gas, zal medio mei ook de tweede generatie Maxxheat verkrijgbaar zijn. Met daarnaast een stoomvariant multi-product 'Steamboxxer' is Batavia marktleider in het elektrisch en milieuvriendelijker onkruid vernietigen. Door het onkruid kortstondig (ca. 5 seconden) te verhitten met hete lucht of direct op de wortel met hete stoom wordt de celstruc-

De multifunctionele Steamboxxer.



De MaxxHeat II met telescopische steel en afstandhouder.



De MaxxHeat verstripper en bbq-aansteker.

De nieuwe Thor multipurpose zaag.



Categorie Hero in zagen

Onbetwiste categorie held binnen het segment handgevoerde elektrische zagen is het merk Batavia. De line-up is goed en de beoordelingen indrukwekkend. Met de T-Raxx testresultaten in Duitsland bij 'Selbst ist der Mann' bewees Batavia al eerder dat de invalcircel-zaag zich kan meten met de allerbesten tegen zeer aantrekkelijke prijspunten. Daarnaast heeft Batavia ondertussen een compleet assortiment met alle soorten elektrische zagen in het programma waarmee professionals en DHZ'ers zich uitstekend kunnen vermaken. Een schapmeter met vele soorten zagen in de winkel, in passende kwaliteiten en prijspunten van één partij is uniek te noemen. Ook dit zal in Keulen getoond worden, waar de 'Thor' zaag een nieuwe blikvanger zal zijn.

Info:
Batavia GmbH,
Wethouder
Buitenbuisstraat 2A,
7951 SM Stappborst.
Postbus 144,
7950 AC Stappborst.
Tel. (0522) 820200.
E-mail: info@batavia.eu
www.batavia.eu

tuur van het onkruid door de thermische shock tot in de wortels afgebroken, waarna het onkruid afsterft. Het op deze wijze bestrijden van onkruid is erg effectief met langdurig (onkruidvrij) resultaat.

Multifunctioneel

Herkenbare aspecten aan Batavia producten zijn de vaak veelzijdige gebruiksmogelijkheden. Door extra functionaliteit binnen de gebruiksmogelijkheden toe te voegen ontstaan multifunctionele producten die onderscheidend blijken te zijn in de markt en tevens seizoen overbruggende voordelen bieden; ook in de winter zijn ze te verkopen wat goed is voor de rotatie. Een goed voorbeeld is de Steamboxxer. Met de krachtige 1600Watt, 4bar stoomreiniger worden acht handige accessoires meegeleverd voor reinigingsklussen in en om het huis alsmede drie opzetstukken voor gericht onkruid vernietigen, waarmee deze allrounder een van de meest aantrekkelijke alternatieven is naast de bekende merken. Een krachtige en compacte onkruidverdelger en stoomreiniger in één voor binnen en buitengebruik. Als ecologisch verantwoorde oplossing voor het snel en effectief vernietigen van onkruid en voor het aanpakken van kauwgom, vuil en vlekken op bestrating, stof, muren etc. Voor alle reinigingsklussen in en om het huis, (zelfs een sterk vervuild barbecue rooster), auto (velgen en bekleding) en schuur.