

Enklere arbeidsdag for håndverkerne

I løpet av de siste 10 årene har Relekta AS blitt Norges mest sertifiserte handelsbedrift. - Vi ønsker å være best på sertifisering fordi dette betyr mye for store aktører som f.eks offshore-industrien og Forsvaret, sier salgssjef Jan Bergh i Relekta, avdeling Novatech.

Av Odd Borgerstrand

Avdelingen Novatech startet i mai 2000, og hadde et par millioner i omsetning det første året. Omsetningen i 2009 endte på nærmere 50 millioner kroner.

-Vi skal først og fremst sørge for at håndverkere får en enklere hverdag, der de kan gjøre en god og effektiv jobb, og dermed skape lønnsomhet i driften sin. Kundene har sett nytten og økonomien i gode universalprodukter som f.eks Tec7. Man trenger færre produkter for å utføre jobbene, samtidig som mengden med restavfall nærmest er eliminert.

Novatech er en avdeling i Relekta AS. Sammen med de andre Relekta-avdelingene, Norsk Industriolje, Auto & Industri og Bygg & Anlegg, leverer Novatech produkter for bygging, reparasjon og vedlikehold til det norske markedet.

-Vi har valgt å satse på høykvalitetsprodukter for å møte markedets krav til produktens egenskaper. Det gjøres ved å velge de beste kvalitetsleverandører med en kompetanse og produktutvikling som ligger i toppsjiktet på verdensbasis, sier en tydelig stolt salgssjef

Bergh. Novatech er belgiske produkter i toppklasse. Det betyr i enkelte tilfeller en noe høyere produktpris enn konkurrentene, men vi vet vi har produkter som holder det vi lover, sier han.

I forkant

Relekta skal være i forkant med ny teknologi i driftssammenheng og tilrettelegge for personlig kompetanseheving. Dette ønsker Bergh skal skje gjennom fokus på kontinuerlig forbedring av rutiner og prosesser både i egen bedrift og ute hos kundene landet rundt. Egen kvalitetsfokus mot kunder betyr i praksis personlig oppfølging av kvalifiserte medarbeidere, rask levering og mer enn den service som til enhver tid er forventet. Vårt overordnede mål er at vi skal være kundens førstevalg gjennom kvalitet, kompetanse og personlig service, og derfor har vi en servicetelefon som er åpen 24 timer i døgnet. Våre kunder skal vite at de kan få tak i oss uansett når de ringer.

-I tillegg har vi forsikring mot feil anvendelse av et produktspekter som vi er stolt av, sier Bergh videre.

-Det er vårt ansvar at produktene holder det vi lover, og samtidig har vi også en forsikring mot følgeskader. Heldigvis har vi ikke hatt bruk for disse forsikringene, men de er gode å ha dersom uhellet skulle være ute.

Viktig med tilbakemeldinger

Bergh mener at tilbakemelding fra kunder

satt i system er en forutsetning for å opprettholde en godt markeditilpasset bedrift. Hos Relekta ivaretas dette blant annet gjennom årlig kundetilfredshetsundersøkelse, tilbakemeldingskort som sendes med hver leveranse og generelt god kjennskap til kundenes behov og ønsker gjennom at oppsøkende salg er valgt som strategisk salgsform. Det betyr i praksis at selskapet har syv mann på veien store deler av året, og de dekker hele landet, fra Agder til Finnmark.

Produktene i Novatech-serien

Salgssjefen har tatt oppstilling med en rekke av sine produkter når VVS aktuelt ønsker å vite hemmeligheten bak salgssuksessen de siste årene.

-Her er svaret, sier han med et smil, og viser fram produktseriene Novatech og Relekta 101, som selges både til profesjonelle håndverkere og «gjør-det-selv»-personer gjennom byggevare-, trelast-, jernvare- og fargehandlere over hele landet.

Novatech-serien, der Tec7 er det mest kjente produktet, består av produkter som fugemasser, lim, taktetmiddel, rensmidler og byggsaum, mens Relekta 101-linjen består av produkter som fugemasser, rensmidler, byggsaum og småverktøy.

-Vi tar hensyn til natur og miljø og har fokus på balansen mellom industrielle forbruksprodukter og miljøet, sier Bergh.