

# RAINBOWSOL LEERDAM ONTHULT OPENHARTIG DE ZEVEN GEHEIMEN VAN 2015!

Al jaren lopen we allemaal mee in de zonweringwereld en al jaren denken we te weten wat zich om ons heen afspeelt. Maar is dat ook zo? Exclusief voor de lezers van het Z&R Jaarboek 2015 onthult Rainbowsol uit Leerdam de zeven best bewaarde geheimen van zonweringland! Het woord aan Marcel van der Gun!



De nieuwe stalensets en de catalogi. Rainbowsol heeft veel aandacht voor de presentatie van het verkoopmateriaal.

## 1. Productie volledig in eigen beheer

"We ontwikkelen verreweg de meeste van onze producten helemaal in eigen beheer. Dit is uiteraard goed voor het onderscheidend vermogen. We focussen ons met name op het ontwikkelen van gewilde, esthetisch verantwoorde en betaalbare producten. Omdat we ook alles zelf produceren, zijn we in staat om ons snel aan te passen aan veranderende omstandigheden. Assembleurs hebben die flexibiliteit niet. Zij zijn immers afhankelijk van hun producenten."

## 2. Veertig jaar ervaring

"Als je al vier decennia actief bent in zonweringland, heb je recht van spreken, zo menen we bij Rainbowsol. We hebben immers alle soorten marktomstandigheden en alle vormen van dynamiek al een keer meegemaakt. We kennen onze pappenheimers. We voelen daardoor goed aan wat zowel de dealer als de consument wil en wat hij nodig heeft. Het bekende fingerspitzengefühl is voor ons een belangrijke succesfactor. We voelen gewoon aan of iets wel of niet werkt."

## 3. Rainbowsol = teamwork

"We hebben weinig verloop onder onze medewerkers. Mensen werken hier lang én graag. We hebben wat voor elkaar over en al onze medewerkers zijn goed op elkaar ingespeeld. We weten wat ons gezamenlijk doel is. Teamwork is voor ons de eerste voorwaarde om succesvol te kunnen zijn. Er is onderling vertrouwen, er is openheid en eerlijkheid naar elkaar toe en last but not least: we hebben het in onze thuishaven in Leerdam gezellig met elkaar. Zo simpel is het eigenlijk!"

## 4. Betrokkenheid met de branche

"We voelen ons zeer betrokken bij het wel en wee in de zonweringbranche. Zo is Robert Bosch als voorzitter van de afdeling Fabrikanten & Leveranciers actief binnen branchevereniging Romazo. Enerzijds willen we ervaren wat er precies speelt in de branche, anderzijds willen we een bijdrage kunnen leveren aan de branche als geheel. Daarbij kun je denken aan de lobby in Den Haag. Dan gaat het over wet- en regelgeving, waarover we als branche vaak kritische noten te kraken hebben. Het is goed dat er een brancheorganisatie als Romazo bestaat. Naast de lobby die wij voeren, zijn er genoeg momenten waarop de betrokkenen binnen Romazo kennis en ervaringen met elkaar kunnen delen."

## 5. Een goede presentatie is het halve werk

"We zijn er van overtuigd dat al onze reclame-uitingen kloppen. Onze showroom ziet er overzichtelijk uit, we hebben een slimme website met een representatieve 'look and feel' en ook ons brochuresmateriaal mag er zijn. Uiteraard zijn we tevreden over onze catalogi. Als een van de weinige fabrikanten in de branche geven we die ieder jaar opnieuw uit. Onze klanten vinden het prettig om ermee te werken. Trots zijn we op de dit jaar ontwikkelde nieuwe stalensets. Onze gehele state-of-the-art doekcollectie is overzichtelijk gesorteerd en gepresenteerd. Het verhaal klopt!"

## 6. Flexibel en snel schakelend

"We weten in Leerdam dat slimme automatisering een must is. Maar het is niet allesoverheersend, want het contact met de klanten moet mensen-

werk blijven! Bij ons kunnen onverwachte vragen – bijna – altijd worden beantwoord. Soms lukt het ook om levertijden te verkorten, omdat we het belang van de klant voorop zetten. Flexibiliteit is onze drijfveer, snel schakelen het resultaat."

## 7. Service-on-the-spot

"Sommige noemen dit aspect 'after sales'. Wij spreken wel van 'service on the spot'. We besteden daar structureel veel aandacht aan. Sterker nog: als het moet, dan stapt één van onze (technisch) medewerkers in onze speciale bus voor technische ondersteuning en rijdt hij naar de klant om ter plekke een oplossing te helpen creëren. Het maakt niet uit wat de vraag van de klant is of hoe de uitdaging eruitziet, we zoeken – en vinden – altijd een oplossing!" ■



De bus van Rainbowsol die wordt ingezet als er technische ondersteuning nodig is. Ter plekke vinden we altijd een oplossing.

**Rainbow**  
Collection



**RAINBOWSOL BV**  
Fokkerstraat 6,  
4143 HJ LEERDAM

T +31 (0)345 614801  
F +31 (0)345 610220  
E info@rainbowsol.nl

W [www.rainbowsol.nl](http://www.rainbowsol.nl)  
[www.limitededition-zonwering.nl](http://www.limitededition-zonwering.nl)