



‘Oude rot in het vak’ Pierre Wezendonk start nieuwe onderneming: Wedox

Wedox onderscheidt zich met hét andere voegproduct

De markt voor (sier)bestrating kent sinds kort een nieuwe leverancier: Wedox bv. De oprichter is Pierre Wezendonk, geen onbekende in de branche. Hij wil met Wedox net weer iets andere en betere producten leveren dan het gangbare materiaal. Wezendonk ontvouwt zijn plannen met Wedox.

Auteur: Emiel te Walvaart

Pierre Wezendonk heeft al ruim vijftien jaar zijn sporen in de beton- en tegelbranche verdiend. Zo werkte hij eerder bij Kramp en Varistone. Inmiddels heeft Wezendonk zijn eigen bedrijf opgericht: Wedox bv. Op zoek naar nieuwe leveranciers en producten kwam hij uit bij de Belgische mortelproducent Diamur in Antwerpen. Inmiddels is Wedox bv ook de Nederlandse importeur van het uitgebreide programma van Diamur.

‘Diamur maakt, naast de grove mortels, ook de fijnere producten, zoals tegellijmen en egaline, vooral toegespitst op de binnenvloeren.

Ze deden nog geen zaken in Nederland. Ik kon ze een handje helpen om ook in Nederland voet aan de grond te krijgen. De Diamur-producten kan ik mooi meenemen als aanvulling op mijn portfolio, naast de producten onder de naam Wedox. Niet geheel toevallig zijn de kleuren van mijn huisstijl afgestemd op die van Diamur. De kleur rood en het lettertype mocht ik gebruiken voor mijn bedrijf. Zo kunnen we een mooi samenspel creëren van producten die door hoveniers en tegelzeters worden gebruikt. Er zit overlap in de producten van Diamur; toepassingen voor binnen en buiten lopen in elkaar over,’ vertelt Wezendonk,



‘Als het om duurzaamheid gaat, ben je met de producten van Wedox beter af’

die het een mooie uitdaging vindt om ook Diamur in Nederland op de kaart te zetten.

We Do X

Na een brainstormsessie kwam de ondernemer uit op de bedrijfsnaam Wedox, afgeleid van zijn achternaam. ‘Het leuke is dat je van die naam We Do X kunt maken. Bij alle producten die ik onder de naam Wedox op de markt breng, zit namelijk een X in de productnaam. Zo is er een voegmortel die LMX heet en een kit met de naam MSX. Op alle etiketten komt ook een donkerrode X terug.’ Wezendonk betreft de eigen private-labelproducten onder de naam Wedox van elders. ‘De Wedox-producten zijn aanvullend op het Diamur-assortiment; ze bijten elkaar niet. Het assortiment bestaat uit verschillende voegmortels voor sierbestrating, van een kwalitatieve en fijne kant-en-klare voegmortel tot cementgebonden materiaal. Ook hebben we een nieuw PU-gebonden product voor onder andere courtstones, flagstones en kasseien dat beter op kleur blijft. We hebben een breed assortiment, alles in vier beschikbare kleuren en ook nog eens voor betaalbare prijzen. In de loop der jaren heb ik veel expertise opgedaan in de voegmortels en ons assortiment is dan ook met zorg samengesteld. Dit is de core-business van Wedox en ik ben trots op onze mooie producten.’

Daarnaast kan Wezendonk allerlei lijmen en kittens leveren, eigenlijk alles voor de aanleg van de tuin. ‘Zo hebben we een poederlijm voor het verlijmen van tuinmuren in de kleur antraciet die niet iedereen heeft. Op het gebied van voegmortels hebben we daarnaast een prijstechnisch zeer goed alternatief voor bestaande bestrating van oude gebakken klinkers. Onze tweecomponenten-voegmortels gaan wel twintig jaar mee in plaats van de twee, drie jaar van bijvoorbeeld polymeerzand. Ik wil me op de markt graag onderscheiden met andere en betere producten.’

Duurzaamheid

Als het om duurzaamheid gaat, ben je volgens Wezendonk met de producten van Wedox dus beter af, want deze materialen gaan gewoon veel langer mee. ‘Polymeerzand bevat bijvoorbeeld ook chemische stoffen; dat is vaak een paar jaar later veranderd in pulp en spoelt in het milieu. Dit materiaal verdwijnt gewoon en ik heb bewust besloten het niet in ons programma op te nemen.’ Wedox richt zich in eerste instantie op dealers in sierbestrating, en met de producten van Diamur op de grotere tegelzetbedrijven. ‘Ik denk dat ik hoveniers een goed assortiment kan aanbieden, met daarnaast ook nog eens aantrekkelijke prijzen. Ik heb weinig overheadkosten en heb de logistiek uitbesteed aan een betrouwbare partner. Ik ben momenteel drukdoende om een dealernetwerk op te bouwen. De eerste orders zijn inmiddels uitgeleverd en de Wedox-producten worden als zeer goed ervaren.’



Pierre Wezendonk



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!