



Trivec
Creating coating solutions | together
Branko Westra

3 maart 2021

Binnen één maand twee interviews, dat gebeurt niet vaak; was Branko zijn eerste reactie toen we samen de besprekingsruimte binnen stapten. Voor mij dus de uitdaging om niet dezelfde vragen te stellen als in het interview "Zitten met Henk" gehouden door Henk van Helder Media eind februari. Onderaan dit uitgeschreven interview tref je de link aan, om het interview gehouden door Henk met Branko terug te kunnen luisteren op Spotify of te bekijken op YouTube en LinkedIn.

Trivec ontwikkelt en bouwt machines en lost vraagstukken op rondom het aanbrengen van coatings. Kijk maar eens om je heen, bijna overal zit een beschermingslaag of optische afwerkingslaag op. Voor o.a. parketvloeren heeft Trivec een modulair machinelijn concept die wereldwijd wordt verkocht.

Het bedrijf is in 2004 overgenomen door Branko en zijn compagnon en heeft tot nu toe elk jaar een groei door gemaakt. We vallen dan ook maar direct met de deur in huis met de eerste vraag: aan welke landen leveren jullie deze machines? Dat blijkt aan heel veel landen en dan ook nog in alle uithoeken van de wereld: Litouwen, Engeland, Ierland, Polen, Duitsland, USA, België, Mauritius, Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika, Mexico, IJsland, Bolivia, en dan is de lijst nog niet eens compleet.

Trivec levert meer en meer plug-and-play af, waardoor op locatie geen grote installatiewerkzaamheden meer hoeven worden uitgevoerd. "We hebben slechts twee agenten; één in Zwitserland en één voor de Franstalige markt, alle andere landen bedienen we vanuit Sumar en daardoor hebben we direct contact met de klant" aldus Branko. "Met het kennisniveau wat nodig is voor onze machines werkt dat gewoonweg het beste. Met onze ervaringen tot nu toe werkt een agent tussen ons en de klant vaak remmend."

Maar hoe komen de klanten uit deze landen bij jullie terecht? "Door onder meer al 14 edities achteréén aan de vakbeurs "Domotex" deel te nemen, dit was tot voor kort de enige internationale vloerenbeurs welke in Hannover plaats vond. Bedrijven vanuit de hele wereld die iets met vloeren te maken hebben komen hier naartoe. Mensen komen tegenwoordig vooral bij ons terecht door het netwerk wat we hebben opgebouwd in de afgelopen 17 jaar. Lakfabrikanten spelen ook een belangrijke rol bij nieuwe klantcontacten en kansen. Uiteraard worden we ook gevonden via internet", vertelt Branko. "We zijn bezig om onze website verder te verbeteren ten aanzien van vindbaarheid, maar ook door aanpassingen te doen waardoor men langer op de website blijft hangen. Hoewel er een re-design aan zit komen, realiseren we ons dat de techniek achter de website veel belangrijker is dan een perfect vormgegeven site. We zijn ook bezig de sociale mediakanalen, die ertoe doen, beter te benutten om zichtbaarheid te vergroten. Sinds kort is er extra ruimte gepland bij onze medewerkster Jeltje om hier, samen met een stagiair en een externe specialist, een flink aantal uren per week aan te kunnen werken."

Deze week nog heeft Branko een videomeeting gehad met een nieuwe relatie uit India, ze hebben een kunststof profiel waarop een coating moet worden aangebracht. Hiervoor moet een coatingproces worden ontwikkeld. Trivec is gevonden op het internet en tijdens het eerste overleg was er gelijk een klik.

Een aantal jaren geleden heeft Trivec een eigen experience-centre opgezet waar, vaak in nauwe samenwerking met lakfabrikanten, met en voor klanten testen worden uitgevoerd. Op deze wijze bouwen ze aan langdurige klantenrelaties waarbij het persoonlijke contact een hele belangrijke factor is.

Geïnspireerd door het boek *The big five for live* stel ik Branko de vraag: als we nu door een museum lopen wat aan jou gewijd is, welke foto's zie ik dan aan de muur hangen? Zonder aarzelen antwoordt hij direct: "Foto's van de speciaal machinebouwprojecten; specials die uitdaging vroegen. Projecten waar veel energie is ingegaan en geleid hebben tot significante verbetering en vooruitgang voor de klant, daar word je blij van. Projecten waar veel van is geleerd en waar vaak mooie herinneren aan hangen om op terug te reflecteren."

"Een afbeelding van Apollo moet er dan ook maar hangen (Griekse god van de kennis). Niet dat ik zelf alle kennis in huis heb; je hele leven blijf je leren. Maar een stuk kennisoverdracht om anderen te laten groeien is iets waar ik veel belang aan hecht. Door anderen heb ik me ook verder kunnen ontwikkelen en nog steeds. Ook van het jonge team om me heen leer ik. Kennis groeit door te luisteren, vragen te stellen en in contact te

zijn met anderen. Daar moet je de tijd voor nemen. Veel vragen is belangrijker dan een snel en vaak onvolledig antwoord.”

“Ook een afbeelding waar plezier van uitstraalt hang ik graag op. Belangrijk is het om je werk serieus te nemen, maar dat te kunnen doen in een plezierige en gezellige omgeving is ontzettend belangrijk.”

Als dit soort afbeeldingen aan het einde van zijn werkweek kunnen worden opgehangen, dan was het weer een museumwaardige week!

Ik ben ook nieuwsgierig waar Branko naar luistert in de auto als hij van Sumar naar huis rijdt: dat is naar z'n eigen playlist op Spotify met muziek van o.a. Pink Floyd, Dire Straits, U2, Elton John, Cold Pay, Phil Collins, Simply Red, “Maar radio NPO 5 zet ik ook vaak op, alle leuke DJ's die eerst op NPO 3 en NPO 2 zaten, verhuizen als ze wat ouder worden naar NPO 5! Jeroen van Inkel op NPO 2 is trouwens ook een aanrader.” Hij maakt de conclusie dat hij qua muzieksmaak toch stil is blijven staan, maar doet dit met een brede glimlach om zijn mond. Dit staat haaks op hoe het bedrijf Trivec elke dag werkt aan nieuwe ontwikkelingen en vooruitgang. Innoverend vooruit, dat is het motto binnen de muren van Trivec!

Wil je kennis maken met het bedrijf Trivec en de ondernemer Branko, log dan in op onze digitale meetingroom op dinsdagmiddag 11 mei om 16.00, dan gaan we in gesprek met Branko.

“Aangenaam ik ben lid van de Friese Exportclub”

**Maak kennis met de ondernemer Branko Westra op
dinsdagmiddag 11 mei 2021
om 16.00 uur tot ca. 17.00 uur
via videomeeting**

link: www.frieseexportclub.nl/videocall

Wil je nog meer weten over Branko en zijn bedrijf, luister of kijk dan naar het interview “Zitten met Henk” van 25 februari jongstleden, hierbij de links:

<https://www.youtube.com/watch?v=MjcDdp8BtQY>

<https://open.spotify.com/episode/0dZAVjDU441M74rLq5Mmih>



Interview opgeschreven door Greta Jager-Smit – GJSsupport, in opdracht voor de Friese Exportclub - Datum: 3 maart 2021.