



Viridi air Jan-Joris van de Riet

Ik ben er dol op. Bedrijven die 10-tallen jaren onafhankelijk en klein zijn begonnen en uitgegroeid tot een flink MKB bedrijf. Dit soort bedrijven ademen kennis uit. Onlangs sprak ik met Dennis Pothoven over hun bedrijf Spirair Luchttechniek (dat al 33 jaar bestaat) en wat hen zo uniek maakt.

Veel installateurs, in de HVAC branche, kennen Spirair omdat ze er luchttechnische oplossingen inkopen. Het bedrijf onderscheidt zich van grote ketens door haar kennis over gebouwventilatie. Installateurs komen hier niet alleen voor de producten, maar ook voor advies om de juiste installatie met jarenlange topprestaties aan hun opdrachtgevers te garanderen. "We zijn geen groothandel die dozen schuift. In de markt zien we die groothandels consolideren groter worden. Daarbij gaat een hoop kennis verloren. Wij spelen daar succesvol op in met een selectief assortiment en het geven van advies. Je kan ons als groothandel gebruiken en je bestelling doen, maar de combinatie met onze kennis stellen klanten het meest op prijs. We bepalen in goed overleg het juiste product. Dan kan het aan de voorkant wat duurder uitpakken, maar dan heb je wel een systeem dat de vraag van de klant beantwoordt." zegt Dennis Pothoven, die samen met Arend-Jan Pothoven, leiding geeft aan Spirair.

Arend-Jan: "Luchtbehandeling was eigenlijk een ondergeschoven kindje. De laatste jaren is de aandacht voor goede ventilatie toegenomen. Dat maakt dat de vraag naar expertise ook toeneemt en die kunnen wij bieden. De technische installatie wordt vaak aan de installateur overgelaten. Het komt voor dat ventilatie vergeten wordt, een ruimte over het hoofd wordt gezien of dat er helemaal geen ruimte is voor de installatie. En zo ontstaat de situatie dat de installateur ons in het voortraject laat meekijken. Zeker ook bij scholen want Spirair heeft op het gebied van ventilatie in scholen veel expertise opgebouwd met name door het FRISSE SCHOLEN project".

