



CONVERSATION ENTRE LOTHAR KNAUF ET SERGE AZAIS

Lothar Knauf: Serge, voilà déjà dix ans que Isolava fait partie du Groupe Knauf.

COLLABORATION PLUS ETROITE ENTRE ISOLAVA ET KNAUF

C'est pour nous une grande réussite et il a été important pour nous d'avoir en Belgique, à côté de l'usine d'Engis qui fabrique les enduits, les trois usines à Wielsbeke qui produisent les blocs de plâtre, les plaques de plâtre et les profilés métalliques.

Serge Azais: Oui, Lothar, et notre partenariat avec Knauf a contribué largement à perfectionner nos outils de fabrication, à élargir les marchés des deux sociétés.

Grâce à la proximité, Isolava a contribué à améliorer le service de livraison et à mettre à la disposition des clients Knauf la gamme plaques propre à la Belgique.

Lothar Knauf: Nos deux équipes de vente ont fait un très bon travail durant ces années. Je crois que le monde de la construction nous apprécie pour la compétence de notre service de vente et la qualité de nos produits.

Serge Azais: C'est clair, mais je crois que nous pourrions améliorer encore notre organisation commerciale.

Lothar Knauf: Comment ça?

Serge Azais: Aujourd'hui nous avons deux équipes, Knauf et Isolava, qui parfois se marchent sur les pieds. En les consolidant dans une seule nous serions certainement plus performants et géographiquement plus



Knauf et Isolava ont toujours privilégié une formation correcte des hommes de métier et des architectes. Pourquoi en serait-il autrement après la réorganisation?



Knauf Belgique (Engis)



Isolava (Wielsbeke)

forts pour répondre à l'attente de nos clients. Notre synergie serait plus grande encore.

Lothar Knauf: C'est vrai, mais tes vendeurs connaissent-ils aussi à fond toute la gamme de Knauf, enduits intérieurs, enduits extérieurs, façades isolantes, Bricos etc. ...

Serge Azaïs: Non, pas assez bien. Mais qui est capable de connaître à fond toutes ces techniques et celles du parachèvement à sec avec blocs, plaques, cloisons et plafonds?

oeuvre. Pourquoi ne pas conserver notre pôle plafonnage et enduits extérieurs et renforcer, d'un autre côté, une structure responsable de la vente des produits de parachèvement à sec en charge du développement des plaques de plâtre et des carreaux de plâtre? Nous pouvons renforcer davantage notre position par un service chargé de la promotion et du suivi de nos produits auprès des architectes, des prescripteurs et des maîtres d'oeuvre.

Lothar Knauf: Je suis très enthousiaste de cette organisation commerciale et j'aimerais que nous tenions compte des compétences et des capacités de nos délégués pour mettre en place cette nouvelle structure. Notre objectif est bien un meilleur service au profit de nos clients et des utilisateurs de nos produits géré par des collaborateurs de qualité. Bravo pour le nouveau siècle qui commence avec Knauf.

Enfin, nous avons besoin d'une équipe de délégués chargés des relations avec les négociants et les distributeurs spécialisés dans les produits bricolage.



Lothar Knauf: Oui, parfois je me dis que c'est trop pour un seul délégué commercial d'être autant généraliste. Dès lors, pourquoi ne pas répartir l'équipe de vente des deux sociétés en divisions où chacun serait responsable seulement d'une partie de la gamme de produits, des clients et du marché. Chacun pourra ainsi être plus performant et connaître son domaine plus en profondeur et être ainsi un meilleur interlocuteur pour nos clients.

Serge Azaïs: Je crois en effet que l'importance de notre gamme nous oblige aujourd'hui à segmenter nos compétences auprès des négociants et des entreprises de mise en

