

Private label, voor je eigen winkel

28-10-2016 16:17



Private labels zijn belangrijk, merkt Luuc Hagemans aan zijn klanten in vbs en breedpakket. "Zij zoeken onderscheid in de markt. Dat lukt niet meer met A-merken, want die verschuiven langzaam maar zeker naar andere kanalen. Met alle prijsdruk van dien."

Marge, keuze en lage instap

"Veel winkelformules hebben wel een eigen private label, maar dat assortiment is vaak beperkt en aan de smalle kant. Als je je echter wilt onderscheiden als specialist heb je volgens mij breedte en diepte nodig. Daarom hebben wij alleen al acht soorten muurverf, in alle verpakkingshoeveelheden. En bijvoorbeeld al drie verschillende synthetische grondverven. Een compleet pakket dus, in elke verpakking en in elke kleur te mengen. Allemaal in professionele kwaliteit." Die kwaliteit komt bij een professionele verffabrikant vandaan die Hagemans en zijn klanten helpt in de service en het technisch advies. "We werken niet met vaste installatiepakketten, maar bekijken samen met de winkelier welke producten in zijn assortiment passen. Inkooprijzen zijn scherp, de marge bepaal je zelf. De één biedt zijn eigen merk aan als budgetmerk. De ander positioneert het juist als een premium-merk en vraagt er meer dan het dubbele voor. Je kunt het private label op talloze manieren inzetten in je retail-mix, precies zoals past bij jouw winkel."

Lage kosten, veel onderscheid

Breedte, diepte en de kwaliteit zijn belangrijk vindt Hagemans. Maar zeker zo belangrijk is de flexibiliteit die zijn vergroothandel toevoegt. "Bij ons bijvoorbeeld geen verplichte volle pallets per product. Lage franco orderwaardes en bestellen in de mix. Dus een half literkje extra of een kleurtje zus of zo, is voor ons geen enkel probleem." Die flexibiliteit zie je terug in de vormgeving van de private labels. Hagemans heeft een eigen vormgevingsafdeling en maakt voor klanten echt een geheel eigen uitstraling. "Niet alleen een eigen logootje in een wit vlakje, nee, echt een eigen gezicht." Over gezichten gesproken: je kunt als specialist letterlijk met je eigen gezicht op het blik. "We hebben ook schildersbedrijven die met hun eigen private label werken. Hebben ze dertig man aan de kwast, allemaal met hun eigen merk. Moet je je voorstellen wat dat met hun

kwaliteitsimago doet.”

Per blik betaald

“Verf verkopen is onze corebusiness”, zegt Hagemans. “Maar onze eigen ontwerpafdeling zorgt wel dat we heel veel service kunnen leveren. Zoals gezegd ontwerpen we de hele huisstijl en drukken we zelf - tegen materiaalprijs - de etiketten en de verpakkingen. Dat voorkomt dat onze klanten vooraf moeten investeren in enorme aantallen etiketten en verpakkingen. Bij ons betaal je je etikettering gewoon per blik of per emmer. Een kleine order lak en grondverf in de mix of juist volle pallets muurverf? Allemaal geen probleem. En dan hebben we het nog niet eens over onze ontvetters, primers, behanglijmen en glasweefselijm die we ook onder private label leveren.”

admin