

Nieuw schroevenconcept

02-12-2017 00:04



Al meer dan veertig jaar levert Stafa een omvangrijk aanbod aan bevestigingsmaterialen. De specialisaties zijn verzinkte en thermisch verzinkte producten in een brede en diepe voorraad. Volgens Commercieel Manager Jan van Engelen staat Stafa in de top-drie van leveranciers voor bevestigingsmaterialen in de Benelux. Het bedrijf is actief met drie merken: Fixxfast voor bevestigingsmaterialen en ijzerwaren, Sanifast voor technisch sanitair en cv-materialen en Ventifast voor luchtafvoer en ventilatieroosters.

Kwaliteitsschroeven onder eigen merk

Stafa heeft ervaring met het aanbieden van kwalitatieve schroeven voor de professionele gebruikers. Van Engelen: "We hebben onder ons eigen merk, de Multi+-schroeven. Binnen dat assortiment leveren we ook de gepatenteerde Torx TTAP-schroef. Een unieke schroef met een extra uitsparing in de kop-indruk waardoor het bitje perfect past.

Het Stick-Fit-Principe voorkomt het uitschieten van de schroef. De schroefmachine is optimaal in balans, je hoeft minder druk uit te oefenen en kunt eenvoudig met één hand schroeven."

Stijgende vraag naar concepten

Het klinkt misschien vreemd, maar eigenlijk heeft Stafa nooit de focus gehad om concepten te leveren aan de doe-het-zelfbranche. “We leveren in Europa al jarenlang aan professionele dealers. Nu zien we in ons eigen land een stijgende vraag naar een concept voor kwaliteitsschroeven met een duidelijke presentatie. We hebben al ruime ervaring en productkennis op het gebied van bevestigingsmaterialen en we zien kansen in de dhz. Met die vraag gingen we bij Stafa Retail aan de slag.”

Kruisbestuiving tussen prof en klusser

“De vraag die wij onszelf stelden, is hoe wij een concept kunnen maken dat de doe-het-zelf en de professionele gebruiker bedient. Concepten zijn namelijk niet alleen voor de dhz-klanten. Ook een professionele klant wil zelfbediening, zodat hij eenvoudig en snel de juiste producten kan vinden. Daarvoor heb je een presentatieconcept nodig. Ons schroevenconcept is een kruisbestuiving tussen de professionele en de minder frequente klusser.”

Onderscheidend concept

Van Engelen ziet dat bestaande concepten van bevestigingsmaterialen voor verbetering vatbaar zijn. Ook wil Stafa het anders gaan doen. Hij laat zich daarbij graag inspireren door voorbeelden in andere landen, zoals de Verenigde Staten. “We kijken dan niet alleen naar de grootste spelers, maar vooral naar de aanbieders die daaronder opereren. Zoals Ace of True Value. We kijken wat daar gebeurt, wat is echt anders? Bijvoorbeeld de blister, de doosverpakking, maar vooral de aankleding en uitstraling van het vak. Of in het kader van milieuvriendelijkheid vermelden dat de schroeven chroom6-vrij zijn.”

“Een concept is niet alleen het leveren van een gekleurd doosje of blister. Het gaat om het totaal van presentatie, aankleding, navigatie, informatie, service, kennis delen, analyseren en je eigen vak onderhouden. Dat laatste is ook een verantwoording voor jou als leverancier, zeker bij deze grote assortimenten. Waarom wordt er zo weinig gewerkt met kleursegmentatie en signing? En als het al toegepast wordt... waarom vergeten ze dan soms te vertellen waar welke kleur voor staat? Ons concept is daarin echt anders. We roepen het niet alleen maar doen het ook. Het uiteindelijke doel is rendementsverbetering en vooral een hogere klanttevredenheid.”

Kennis delen en verder kijken

Van Engelen is ervan overtuigd dat kennis delen één van de speerpunten wordt bij doe-het-zelf. Zowel met de inkopers, het personeel als de eindgebruiker. Of zoals hij zegt: informatie en service bieden in de breedste zin van het woord. Zo kunnen klanten met EDI bestellen en levert Stafa de bestelde producten de volgende dag met een uitlevergraad van bijna honderd procent uit. Maar dat zijn basisvoorwaarden”, zegt Van Engelen.

Bij Stafa kijken ze verder. “We overwegen of we onze grote dhz-klanten gaan helpen bij het inhangen van geleverde orders, zodat het personeel zich kan blijven richten op verkoop en advies. Dat is ook een vorm van ontzorgen. Het voordeel voor ons is dat we zelf het vak kunnen onderhouden en dichterbij het verkoopmoment zitten. Daar kunnen wij weer van leren. En we denken erover na hoe we onze kennis kunnen overdragen aan de mensen op de werkvloer.”

“Het delen van kennis wordt één van de speerpunten in de doe-het-zelfbranche”

Multi+ en Fixxfast in binnen- en buitenland

In Nederland worden de schroeven gepresenteerd onder het Multi+ label en ze komen ook terug onder het Fixxfast-label, waarbij het deel uitmaakt van het totale Fixxfast assortiment. Van Engelen: “Het product is hetzelfde, alleen de verpakking is anders. Ook komen de specificaties er duidelijk op te staan. Je moet klanten helpen bij het maken van hun keuzes. Vroeger had je rvs-schroeven, nu heb je ook een coating waardoor deze niet meer kunnen roesten. Dat is niet uniek, nee. Alleen vind je het nog vrijwel nergens terug. Onze zoektocht naar betere verpakkingen en andere presentatievormen bracht ons op deze ideeën.”

Fixxfast concept

Het nieuw opgezette Fixxfast assortiment is breed en diep en kent verschillende verpakkingsvormen, zoals blisters, doosjes met venster, losse verkoop en emmers. Hierdoor kunnen verschillende assortimentssamenstellingen geleverd worden, afhankelijk van de wensen van de klant.

Ondersteuning voor dealers

Stafa gaat Multi+ en Fixxfast actief bij hun klanten aanbieden, zowel in het binnen- als in het buitenland. De ijzerwaren- en doe-het-zelfklanten in Nederland zijn straks de nieuwe klanten. In het buitenland gaan ze werken met bestaande klantrelaties en vooral ook met nieuwe klanten. “We willen ze helpen met verkopen door het leveren van kennis en ondersteuning. We leveren een modulaire presentatie van vijf meter, die in een deelconcept opgesteld kan worden.”

Voor Multi+ komt een nieuwe folder en een website. “En we laten de klant in de winkel echt testen. Dat doen we met een blok beukenhout en een schroefmachine, zodat ze kunnen ervaren welke voordelen de schroef heeft.” De introductie van het Multi+ is nu. Het Fixxfast concept is begin maart 2018 te zien op de Eisenwarenmesse in Keulen en later dat jaar leverbaar.

Succesvolle combinatie

Stafa bestaat uit zes divisies, waarvan retail er één is. Van Engelen ziet kansen op het gebied van kennisoverdracht door de verschillende specialismes binnen het bedrijf. Stafa levert ook producten aan industriële sectoren. Naast de standaard bevestigingsmaterialen leveren ze veel speciale verbinding producten en tekeningdelen voor diverse toepassingen. “Bijvoorbeeld specialistische bevestigingen voor raamwerken bij zonnepanelenvelden. De hoogwaardige kennis die in ons bedrijf aanwezig is, kunnen we nog meer inzetten bij de ontwikkeling van onze producten voor de retail.”

Ze hebben als één van de weinige leveranciers een eigen uitgebreid, modern testlab. Stafa wilde daarnaast een

onafhankelijk onderzoek, om te kijken waar ze staan in de markt. Van Engelen: “De conclusie was dat onze kwaliteit gelijk of soms beter is dan die van de concurrentie, waarbij de toepassingen voor de prof en de klusser hetzelfde zijn. Voeg daar ons concept aan toe en je hebt een succesvolle combinatie.”

Speerpunten van het Stafa concept

- Rendementsverbetering
- Klanttevredenheid
- Kennis delen
- Private label mogelijk
- Hoge uitlevergraad
- Gedegen marktanalyses
- Aandacht voor eindgebruikers

Redactie MIXpress