

Stanley Black

25-01-2013 01:00



Bij Stanley Black & Decker zijn ze er klaar voor nu ook met het merk Stanley rechtstreeks met hun dealers samen te werken, zo vertelt commercial director Patrick Diepenbach. "In een rechtstreekse relatie boven op de markt zitten, de beste assortimenten samenstellen, de nieuwste producten aanbieden en met de beste winkelvloer-acties werken om de optimale rotatie en het hoogst mogelijke rendement te genereren."

Alles één

"Na de fusie tussen de bedrijven Stanley Works en Black & Decker hebben we eigenlijk alle bedrijfsonderdelen samengevoegd en zijn we nu op een haar na gereed om samen met onze dealers heel dicht op de huid van de eindgebruiker te kruipen. Zo kun je als dealer al onze topmerken ineens bestellen, krijg je één zending en één

factuur. En kun je heel intensief sparren met één vertegenwoordiger voor alle merken.”

DeWalt en Black & Decker waren al rechtstreeks bij de fabrikant te koop. Maar sinds dit jaar kun je als dealer dus voor Stanley ook direct bij de bron terecht. Een logisch gevolg van de samenvoeging van de twee bedrijven. Die samenvoeging leidde tot één centraal distributiecentrum, één centraal kantoor, één softwaresysteem, één customer service, één trainingscentrum en één buitendienst. En nu dus ook de mogelijkheid van één rechtstreekse relatie tussen dealer en fabrikant.

Merkracht volledig benutten

Diepenbach: “In Tessenderlo hebben we een splinternieuw distributiecentrum neergezet voor alle merken. Met 60.000 m2 en nog 15.000 toekomstige meters, 65000 palletplaatsen en 93 laaddocks is dat het grootste DC dat de laatste jaren in België gebouwd is. Met de merken Stanley, Black & Decker, DeWalt, en Piranha onder één dak. Inclusief de Value Added Service waar we voor elk merk promotiesets en displays samenstellen. Dit nieuwe distributiecentrum biedt ons de mogelijkheid om klanten direct te beleveren, met alle merken in één zending.”

Maar er is meer: een versterking van de customer service, de buitendienst, goed geoutilleerde service & repair en uitgebreide trainingsfaciliteiten en 15 technische specialisten op de after-sales-service in Boortmeerbeek. “In deze nieuwe opzet kun je als dealer van Stanley-gereedschappen samen met ons heel snel de nieuwste producten en acties op de winkelvloer brengen. Kortom de business optimaal op de eindgebruiker afstemmen en zo de hoogst mogelijke rotatie en het beste rendement genereren. Op die manier kunnen we als fabrikant en dealer samen de enorme kracht van onze merken – en nu zeker ook Stanley – optimaal benutten.”

Direct leveren is direct ondersteunen

Het magazijn in Tessenderlo is de meest opvallende verschijning van de nieuwe company. Maar ook op andere vlakken werd alles onder één dak gebracht. Het gecentraliseerde hoofdkantoor voor de Benelux zetelt voortaan in Mechelen en is de basis voor *customerservice*, marketing en de vertegenwoordigers. Die buitendienst wordt aanzienlijk versterkt, vertelt Diepenbach. “Als we direct leveren, zullen we ook direct ondersteunen. Daarom verkleinen we de rayons zodat je als klant meer aandacht krijgt van onze accountmanagers om samen de diepte in te gaan met de merken Stanley, Black & Decker, Piranha en DeWalt.” Ook het marketingteam wordt versterkt zodat point-of-sale-acties bijvoorbeeld heel scherp op het lijf van de dealer geschreven kunnen worden. “En vergeet het trainingscentrum niet”, zegt Diepenbach. “Klanten kunnen voortaan direct bij ons terecht voor de verkoop en service van Stanley. Maar ook voor de training. In het DC van Tessenderlo is een uitgebreid trainingscentrum ingericht voor alle merken, ook voor Stanley. Echt alles in één”, besluit Diepenbach. “En in deze nieuwe opzet kunnen we samen met onze klanten heel goede zaken doen.”

Marc Nelissen