

Remmers inspireert in nieuw Experience Center

10-12-2021 08:13



Eind september opende Remmers het Experience Center officieel. “Verdeeld over twee dagen hebben we klanten en relaties ontvangen en kunnen tonen wat we in huis hebben. Best spannend, want hier laten we zien waar Remmers voor staat. Met in de centrale ruimte een mooie uitgebreide expositie van onze productgroepen en producten en daaromheen een seminarruimte en een praktijkruimte per divisie”, zegt Smits trots zittend aan een grote tafel achter in het Experience Center.

Nieuwe schappresentatie

Een belangrijke rol op de vloer is weggelegd voor de nieuwe schappresentatie van Remmers. Verdeeld over zeven meter wordt het totale assortiment dat voor de groothandel beschikbaar is getoond. Van de beschermende beitsen en lakken voor buiten- en binnenhout tot vloer- en bouwproducten. Smits: “In de presentatie hebben we gekozen voor een frisse en moderne uitstraling. Bovendien heeft iedere productcategorie een eigen kleur gekregen. Dat zorgt voor rust en een overzichtelijke presentatie waarin de klant eenvoudig zijn weg vindt.”

Navigatie is key

Die duidelijke verdeling is volgens Smits essentieel in de opzet van het nieuwe schappenplan. “Goede navigatie is key. Klanten moeten in de groothandel snel het gewenste product kunnen vinden. Daarbij helpen de verschillende kleuren, maar ook de duidelijke displays die we hebben ontwikkeld spelen hierin een grote rol.” Behalve informatie over de productgroep heeft Remmers de displays ook voorzien van monsters waarop klanten de uitstraling en uitwerking van de producten kunnen zien en voelen. “Vooral dat laatste is erg

belangrijk. Vaak worden dergelijke voorbeelden geprint, maar los van mogelijke kleine kleurafwijkingen kun je aan zo'n print niet voelen wat de producten met het hout, beton of kunststof doen."



Producten beleven

Met de nieuwe schappresentaties brengt Remmers dus ook beleving naar de groothandel. "Je kunt het nog zo mooi omschrijven, maar als klanten het resultaat van jouw producten of oplossingen kunnen zien én voelen, overtuigt dat veel meer. Die beleving staat centraal in ons Experience Center en die vertalen we met ons modulaire schappenplan ook naar de groothandel." De keuze voor een modulaire opzet is door Remmers heel bewust gemaakt. "Wij willen in de groothandel met add-on producten iets toevoegen aan het assortiment van onze klanten. Niet meer van hetzelfde, maar echt nieuwe concepten die onze partner nog niet aanbiedt. Dankzij de modulaire opzet van onze schappen kunnen we die ambitie goed invullen."

Conversie verhogend

De eerste reacties op het nieuwe schapconcept zijn volgens Smits erg positief. "Tijdens de twee openingsdagen kregen we erg veel enthousiaste reacties. Bezoekers waren onder de indruk van de heldere uitstraling en de duidelijke navigatie. Dat geeft natuurlijk vertrouwen en laat zien dat we erin zijn geslaagd een concept te ontwikkelen dat aansluit bij de behoefte van onze klanten." Ook de eerste ervaringen in de groothandel stemmen optimistisch. "Zo staan onze producten al op steeds meer locaties. Van deze klanten kregen we terug dat onze producten en concepten een conversieverhogend effect hebben in hun vestigingen", aldus Smits.

Aanpassen aan klant

Smits benadrukt dat Remmers voor verschillende klanten een maatwerkconcept heeft ontwikkeld. "Sommige

werken met palletstellingen dus wij hebben samen met hen gekeken naar een tailor made presentatie in hun vestigingen. Wij passen ons daarbij aan op wat de klant wil. Dat geldt voor alle klanten. Wij zoeken samen naar de optimale manier om ons concept in de stijl van de klant te presenteren.” Daarbij kan Remmers het Experience Center optimaal inzetten. Smits: “Hier laten we zien wat we bieden, maar ook wat we kunnen betekenen voor onze klanten. Zij kunnen ons Experience Center gebruiken voor hun eigen klanten, als ze bijvoorbeeld zelf geen showroom hebben of een keer iets willen laten zien aan potentiële klanten. Daarbij kunnen onze collega’s demonstraties geven, maar klanten zijn ook welkom voor trainingen. Verwerkers van onze producten, maar ook verkoopmedewerkers bieden we een uitgebreid opleidings- en trainingsprogramma.” Als openingsactie zijn alle opleidingen kosteloos te volgen tot en met 31 december 2021. De volledige agenda met trainingen is te bekijken op www.remmersexperiencecenter.nl.

Uniek in de markt

Het Experience Center in Apeldoorn is de eerste van een reeks centra die Remmers de komende jaren in heel Europa wil openen. “We zijn daarmee niet alleen de eerste binnen Remmers, maar we zijn ook uniek in de markt. Geen andere producent zoals wij heeft zo’n plek waar alles wat je doet en maakt samenkomt. Daar zijn wij enorm trots op. Helemaal omdat we het vanaf de tekentafel ontwikkeld hebben en onze collega’s op het hoofdkantoor in Duitsland best een paar keer hebben moeten overtuigen van wijzigingen die wij voorstelden.”

Zo is de muur vullende visual achter de keuken op aandringen van Smits en zijn team toch aangebracht. “Ook de opstelling van de bar en het meubilair hebben we aangepast. Je merkt dan dat in Duitsland vooral de producten centraal moeten staan, maar wij wilden ook zorgen voor voldoende ruimte voor inspiratie en beleving. En daarin zijn we geslaagd, want het is gewoon een enorm gave ruimte geworden.”



Paradepaardje

Een mening die niet alleen het team in Apeldoorn heeft. “Wat wij hier hebben neergezet wordt een blauwdruk voor de andere Experience Centers in heel Europa. Zelfs de grote tafel die wij speciaal hebben laten maken om aan te lunchen of klanten te ontmoeten, staat straks ook in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en andere landen.” De ultieme bevestiging dat Remmers met het Experience Center is geslaagd in de opzet, kreeg Smits terug tijdens de opening. “Er waren toen ook veel verwerkers en één van hen riep tijdens een rondgang: ‘Het voelt alsof ik als kind in de Efteling loop. Je kunt alles zien en aanraken!’ Dat gevoel willen we hier bieden.”

Toonzaal

Het ruime Experience Center biedt Remmers een uitgelezen podium om producten in hun toepassing te tonen. Zo zijn geveldelen behandeld met Clean Galena, een emissievrije reinigingspasta die aan het oppervlak hecht en vervuiling uit monumentale gevels haalt. Maar ook MB 2K en MB FL 2K staan in de spotlights. Deze afdichtingsproducten zijn ontwikkeld om de buitenkant van kelders af te dichten. “Maar kunnen ook gebruikt worden om snel en eenvoudig een doorvoer van leidingen door een vloer of wand waterdicht af te werken.” Bovendien combineert de nieuwe MB FL 2K afdichting, tegellijm en voegmortel in één product. Daarnaast is veel aandacht voor de houtproducten en vloeroplossingen. “Zo bieden we op deze plek de bezoeker zoveel mogelijk voorbeelden van toepassingen van ons brede assortiment. Een toonzaal vol informatie, inspiratie en beleving”, aldus Smits.

www.remmersexperiencecenter.nl

