

# Met boren de breedte in

16-11-2012 01:00



Alpen Maykestag is een nieuw gezicht in de Ruro-portefeuille. Toch heeft de fabrikant in zijn 55-jarige historie een uitstekende naam opgebouwd. Jaarlijks produceert het Oostenrijkse bedrijf 35 mln stuks gereedschappen, van boortjes tot frezen, van afbraamgereedschap tot specialistische accessoires. De breedte van het aanbod is de kracht van het bedrijf. “Als iemand iets op het gebied van boren vraagt, heb ik de oplossing”, vertelt Ruro’s directeur Wim Stam.

## Probleemoplossende presentatie

Dat probleemoplossend vermogen spreekt al uit het schap: een degelijke en duidelijke presentatie laat de klant al zien wat er in het aanbod zit. “Boren is geen eenvoudig programma”, meent Stam. “Toch kun je het de eindgebruiker voor een groot gedeelte zelf laten uitzoeken, maar dan moet de schapcommunicatie in orde zijn. Dat heeft alpen prima voor elkaar. De verpakking geeft heel duidelijk aan waarvoor de boor bedoeld is. Als je als verkopende partij minder vragen krijgt, is dat winst. De klant kan namelijk heel goed zien wat hij koopt. Als je duidelijk maakt waarvoor een bepaalde boor bedoeld is, los je het probleem meestal van tevoren al op.”

## **Modulaire concepten**

Kwalitatief legt de fabrikant de lat hoog. Niet alleen op productniveau, ook qua uitstraling op de winkelvloer. Alpen werkt met modules, net als de handel. Het hele aanbod omvat vier meter, maar het assortiment is probleemloos in stappen van één meter op te bouwen. Iedereen kan het naar eigen behoefte invullen. Op die manier vul je conceptmatig de behoefte van de winkel in. Wij kijken er samen met de klant naar hoe we gezamenlijk een mooie omzet kunnen behalen. Bovendien worden alle modules, compleet met Nederlandse teksten en haken, in één doos aangeleverd. Dan hoef je ook niet te zoeken.

## **Serieuze kans van slagen**

Flexibiliteit in presentatie is in dit geval een kracht van de fabrikant. Boren vormt een populair segment en juist in de accessoires zit de volumeomzet. “Toch is vier meter niet voor iedereen de beste oplossing”, meent Stam. “Je moet op de eerste plaats kijken wat de betreffende ondernemer wil en je moet het rustig en zorgvuldig opbouwen. En daar zien wij mogelijkheden.”

## **Uniforme oplossing**

Op productniveau onderscheidt de fabrikant zich, volgens Stam, juist door probleemoplossende innovaties. Hij noemt de Profi Multicut, één boor die in verschillende materialen inzetbaar is. “In sommige gevallen is multifunctionaliteit ideaal. Denk aan kunststof kozijnen of aan kluizen. Vroeger moest je echt verschillende boren gebruiken, maar Alpen heeft naar een uniforme oplossing gezocht. Dat is eigenlijk ook de taak van een a-merk.”

Marc Nelissen