

Klemmende oplossing in traditionele markt

19-10-2012 02:00



Dat je je ook in een niche als A-merk kunt onderscheiden, bewijst Bessey. De staalfabrikant, een specialist in span- en snijtechniek, haalt zijn kennis uit de verwerking van staal. Uit die kennis hebben ze staal weten te versterken en zijn ze uitgegroeid tot de grootste fabrikant op dat terrein. En bovendien nog innovatief.

Traditioneel land

In ons land zijn de geheel stalen lijmklemmen nog onverminderd populair. En dan met een houten greep, geen tweecomponentengreep. “Nederland is een beetje traditioneel”, glimlacht Wim Stam,

directeur van Ruro. “De geheel stalen lijmtangen verkopen veel beter dan de gegoten lijmklemmen van Bessey. Dat komt waarschijnlijk doordat de gegoten varianten erg lijken op het Chinese aanbod, maar er is wel degelijk een groot kwaliteitsverschil. Tussen de lijmtangen met gegoten beugel van het merk Bessey en de geheel

stalen lijmtangen is weinig kwaliteitsverschil. Wij denken dat de handelaar daardoor kiest voor een geheel stalen uitvoering.”

Lijmprobleem oplossen

Het spreekt voor zich dat het aanbod lijmtangen breed is. “Je moet daarom kijken naar de klant”, meent Stam. “Met vakkennis kun je hem de juiste lijmtang verkopen. Het Bessey-assortiment biedt voor vrijwel alle problemen een oplossing. Ruro heeft een paar jaar geen lijmtangen gehad. Dan staan er wel privatelabelleveranciers voor de deur, maar daarmee heb je nog geen A-merkfabrikant in huis. Zeker met onze expertise in deze productgroep zijn we erg blij met Bessey.”

Innoveren in scharen

Een andere telg in het assortiment zijn de blikσχaren van Erdi. Diener Werkzeuge kwam enkele jaren geleden onder de Besseyparaplu. “Blikσχaren passen precies in het pakket voor onze klanten. Het is een uitstekende aanvulling op o.a. het Knipex-asortiment. En zelfs op het gebied van blikσχaren kun je flink innoverend zijn. Zo hebben we van de meest verkochte type scharen nu ook een kleine, handzame blikσchaar gemaakt, waarmee je heel korte bochtjes kunt knippen.”

Verdere marktvergroting

Ruro kijkt duidelijk naar mogelijke marktvergroting voor Bessey. En dat in een redelijk dichtgetimmerd segment. Volgens Stam moet dat absoluut mogelijk zijn. “We zoeken klanten op en kijken of de assortimenten kloppen. We zien duidelijk regionale verschillen en moeten kijken hoe dat komt. Als je de markt goed in kaart hebt, kun je schakelen. En wij hangen er niet alleen iets bij, we kijken ook wat eruit kan.”

Marc Nelissen