

Dealers bepalen jouw visitekaartje

31-05-2006 02:00

Na de structuurwijziging in 1999 veranderde er heel wat bij TTS Tooltechnic wereldwijd. Geen keuze voor massa, maar keuze voor een nichemarkt. En de merken Festool en Protool houden zich verre van de prijzenslag en zetten in op kwaliteit en het oplossen van problemen. Janek Jaspaert, salesmanager Benelux van TTS Tooltechnic Systems, divisie Festool: "Zeker in de concurrentieslag met goedkope machines moet je de klant het verschil uitleggen. Die klant koopt niet puur op prijs."

Marc Nelissen