

“We versterken elkaar enorm”

06-06-2018 00:04



Roelof Talen is directeur van het gelijknamige Talen Tools en zegt over de overname: “De naam Hendrik Jan is kwalitatief en goed en past prima in ons programma. Talen Tools is een merk voor tuinspecialisten en we vonden dat het merk Hendrik Jan daarbij hoorde. We waren al enige tijd aan het nadenken over hoe wij onze marktpositie konden versterken. Zo kwamen wij in gesprek met THR, de eigenaar van Hendrik Jan. We zagen elkaar vanaf het begin niet als concurrenten, maar eerder als partners. We zagen mogelijkheden om door samenwerking elkaar te versterken. Zonder arrogant te willen zijn: wij zijn gewoon goed in het produceren van ‘gesteeld tuingereedschap’, maar realiseerden ons dat we nog wat misten.”

Overlap en versterken

Beide merken bieden tuingereedschap dat geschikt is voor tuinliefhebbers, maar ook zo kwalitatief is dat professionele hoveniers er dagelijks mee werken. Het assortiment van beide merken heeft veel overlap, zowel in kwaliteit als in het productaanbod. Talen zegt over de overname: “We versterken elkaar enorm. Bij Talen Tools hebben we veel verstand in huis van de producten, bij Hendrik Jan en THR hebben ze veel kennis van logistiek. Dan is het logisch dat je elkaar kunt vinden. Het alternatief was om met elkaar te gaan concurreren.”

Oer-Hollands

“Met Hendrik Jan hebben we nu een oer-Hollands tuingereedschap-merk dat ons als Talen Tools verder kan helpen met het versterken van een goede positie in het schap bij de verschillende soorten klanten. We kunnen nu verder differentiëren.” Talen keek ook met interesse naar het fijnmazige distributienetwerk van THR. “Door

goede afspraken te maken kunnen we daar nu volop gebruik van maken. THR is de ideale logistieke partner voor ons”.

De distributie van beide merken blijft gescheiden van elkaar, hoewel Talen automatisch een verschil ziet ontstaan. “De distributie van de merken houden we vooralsnog gescheiden, wat betekent dat Hendrik Jan via THR uitgeleverd blijft worden. Het voordeel is dat de minimale waarde om franco geleverd te krijgen geen probleem meer is, waardoor Hendrik Jan voor kleinere winkeliers ook een interessant merk wordt - of blijft. Daarmee ontstaat automatisch een verschil tussen beide merken.”

Profiteren van kennis

Talen verzekert dat beide kwaliteitsmerken tuingereedschappen absoluut in de lucht blijven. Hij ziet veel mogelijkheden voor de nabije toekomst. “We kunnen straks de merknamen bij verschillende organisaties wegzetten. Dat geeft meer onderscheidend vermogen voor de winkelier en creëert rust in de markt. Het voordeel daarbij is dat het assortiment van beide merken vrijwel overlappend is. Onze specialistische kennis en onze productontwikkeling kunnen we nu ook voor de producten van Hendrik Jan inzetten, dat komt de kwaliteit ten goede!”

Leren van elkaar

“We zien tussen beide bedrijven ook zaken waarbij we van elkaar kunnen leren. Zo heeft Hendrik Jan de marketing heel goed op orde, dat is voor Talen Tools interessant. Neem bijvoorbeeld hun Facebook-pagina, een hovenier onderhoudt deze dagelijks door nieuwe ideeën en tips te geven. En consumenten kunnen hier vragen stellen aan een professional, dat is heel laagdrempelig en handig. Deze expert maakt dan ook onderdeel uit van de overname: hij gaat mee met het merk. Maar verder wijzigt er niets op het vlak van personeel.”

Distributie en ondersteuning

De dealerondersteuning voor Talen Tools blijft hetzelfde, maar de buitendienst van Talen Tools vertegenwoordigt nu ook de producten van Hendrik Jan. “Het ligt dan aan de ordergrootte en francowaarde welk merk interessant is voor een winkelier. Is dit laag, dan is Hendrik Jan het meest voor de hand liggende merk, anders is het Talen Tools.”

Eigen stelen maken in Nederland

Talen Tools is een familiebedrijf dat staat voor kwaliteit en innovatie. Dat blijkt ook wel uit het feit dat ze de productie van de stelen zelf doen, in Staphorst. “De steel is het belangrijkste onderdeel van een tuingereedschap, dat vraagt om specifieke kennis en kwaliteit. We hebben daarbij productkennis voor de Nederlandse markt.”

Talen vertelt over het ontstaan van de verschillende standaarden en de varianten van stelen. “Vroeger had ieder dorp een eigen smid en die maakte zijn eigen spade. Dat is inmiddels niet meer, maar er zijn nog verschillen per land. Onze kracht is dat we specifiek voor de Nederlandse markt geautomatiseerd stelen kunnen maken vanuit een boomstam. Daarvoor hebben we de kennis in huis, we weten hoe je een steel moet maken. De kwaliteit is beter. En je moet niet vergeten dat je daarmee een Nederlands product hebt. Buitenlandse concurrenten lakken de stelen of vernissen ze. Wij waxen ze, zodat ze natuurlijk blijven en het hout blijft ademen, terwijl ze toch vuilafstotend zijn.”

Talen heeft daarnaast nieuwe ergonomische producten, die lichter zijn en waarbij het handvat beter in de hand past. “We zien die vraag nu ook bij onze houten producten, dus daar gaan we op inspringen door straks ook houten ergonomische stelen aan te bieden. Zo blijven we innoveren.”

Over Talen Tools

Talen Tools is producent en leverancier van gereedschap voor agrariërs, hoveniers, bouwvakkers en tuinliefhebbers. Het uitgebreide assortiment tuingereedschappen omvat ook houten stelen in alle soorten en maten. Een groot deel van de houten stelen wordt in Staphorst geproduceerd. Talen Tools verkoopt uitsluitend aan de tuincentra, bouwmarkten, dhz-winkels en webshops.

Redactie MIXpress