

“Het product verkoopt zichzelf”

16-11-2019 00:01



Ooit begon DeWit als dorpssmederij, tegenwoordig is het familiebedrijf een moderne, internationaal opererende onderneming. De gereedschappen worden in eigen fabriek gemaakt, waarbij het milieu zo weinig mogelijk wordt belast. Met een knipoog naar hun ambachtelijke verleden bieden ze dealers een specialistisch en onderscheidend assortiment. Hoe kijken dealers naar het merk? En wat krijgen zij terug van hun klanten?

“Die mannen leven voor hun beroep”

Hubo Tjoelker in Opende, Hendri Tjoelker

“De kwaliteit van de producten van DeWit staat buiten kijf, het wordt landelijk door hoveniers en stratenmakers gebruikt. Het is onverwoestbaar materiaal voor die mannen. Ook bij consumenten is het bekend, zeker bij ons in de regio. Landelijk gezien kan dat nog een beetje groeien, denk ik.

In een winkel is tuingereedschap heel lastig om te presenteren. Je krijgt het bijna nooit mooi, behalve DeWit. Het lukt hen namelijk wel! De uitstraling van hun verpakkingen en producten zien er luxe uit, terwijl het helemaal geen dure producten zijn. Want als je vergelijkt dan is de prijs hetzelfde.

We hebben een breed assortiment, voeren ook andere merken, maar verkopen het meest van DeWit. Waarom? Omdat we erachter staan en vanwege de prijs-kwaliteitverhouding. Mensen die binnenkomen voor andere merken verkopen we ook veel DeWit. Het product verkoopt zichzelf, het ziet er goed uit. En Made in Holland: daar zijn consumenten gevoelig voor, ze zijn meer milieubewust aan het worden. De samenwerking met DeWit is ook goed, die mannen leven voor hun beroep. De uitlevergraad is 100%, perfect dus. Ze zijn trots op product,

dat merk je aan alles.”

“Tuinliefhebbers willen goed gereedschap”

Dijk webshop uit Ureterp, mevrouw Dijk

“Sinds 2013 hebben wij onze webshop, we zijn toen DeWit gaan verkopen. Het is kwalitatief en mooi gereedschap. Echt iets unieks. Echte tuinliefhebbers willen graag specialistisch tuingereedschap, dat bovendien ook nog handgemaakt is én uit Nederland komt. Ze kennen de naam goed. En ook klanten die op zoek zijn naar goed gereedschap en onze winkel binnenkomen, kunnen we overtuigen. Ze vinden het er goed uitzien en de prijs is ook goed. Een belangrijk argument is dat het gesmeed gereedschap is, dat het kwalitatief is. Bovendien zijn ze niet veel duurder dan veel andere merken.

Naast de webshop hebben we een Kluswijs bouwmarkt. Bij online vinden mensen het fijn dat er een fysieke winkel achter zit. Mensen bellen om advies welk gereedschap ze moeten gebruiken. Over vertrouwen gesproken: bij DeWit is de garantie ook goed geregeld, ze staan achter hun product. Dat vermelden we als een argument op onze website. We hebben online ook veel klanten uit het buitenland. Hoe dat komt? Ik denk de bekendheid van het merk en van horen en zien. Mond-tot-mondreclame dus.”

“Het vakmanschap van vroeger, met maximale flexibiliteit”

De Boer en Zn. in Drachten, Hendrik de Boer

“Waarom wij hebben gekozen voor producten van DeWit? Heel simpel: het zijn prima mensen en ze leveren prima kwaliteit. Daarbij heeft het merk een goede uitstraling, met een blik naar het verleden wat betreft het vakmanschap. Dat vinden wij en dat horen we van onze klanten.

De samenwerking is goed. We wonen zitten dichtbij elkaar, daardoor is het vaak ‘ons kent ons’. Ook zijn we allebei maximaal flexibel in het op korte termijn verkrijgen van de producten. Ze zijn weliswaar een grote fabriek, waarbij we niet het gevoel hebben dat het groot of lomp is. Ik zou dan ook geen verbeterpunten kunnen noemen, het is prima zo. Het assortiment kan haast niet uitgebreider en de prijs ten opzichte van de concurrentie is goed.”

admin