“Uitblinken in de juiste prijs-kwaliteitbalans”

26-02-2020 00:01

Samen met broer Bas vormt Boudewijn Versluis sinds drie jaar de directie van het familiebedrijf. “We vieren volgend jaar ons 75-jarig bestaan. Een mooie mijlpaal”, zegt Boudewijn, die net als Bas al vele tientallen jaren ‘in de zaak’ actief is. Boudewijn komt als verkoopdirecteur veel bij klanten, net als de drie ervaren accountmanagers van Versluis.
Algemeen directeur Bas Versluis werkt vooral in de vestiging aan de Barendrechtse Flensburg en stuurt daar het team aan dat op kantoor, in het magazijn en op winkelvloer werkt. Versluis levert vooral aan verf en behangspecialisten, vrije bouwmarkten, ijzerwaren- en gereedschapswinkels en grootwinkelbedrijven. “Bij de bouwmarkten gaat het voornamelijk om de franchisenemers van grote ketens die ook buiten de eigen organisatie om inkopen.”

Geen merkengrossier

Bij Versluis draait het vooral om non-paint. “Daarin hebben we een bijzonder breed en diep assortiment”, zegt Bas. “Dat varieert van kwasten en verfrollers, rollerbakjes, rollerhouders, afplaktape en schuurpapier tot producten als chemische oplos- en schoonmaakmiddelen, kitten, plamuur, bezems en raamwissers om de ramen weer te reinigen na het schilderwerk. Echt het complete assortiment non-paint.”
Daarbij voert Versluis ook wel bekende A-merken, maar waarmee de broers zich echt onderscheiden zijn de drie exclusieve eigen merken en vele private labels. “Wij willen geen pure merkengrossier zijn, want daarmee kunnen wij ons richting de dealers niet onderscheiden van de rest. Met onze eigen merken en vele private labels die we leveren, kunnen we dat wel.”

Onderscheiden
Het brede assortiment van Versluis biedt bouwmarkten en verf en behangspecialisten op hun beurt de mogelijkheid zich te onderscheiden van collega's. Boudewijn: "Een ondernemer weet heel goed wat hij in zijn schappen wil hebben liggen om aan zijn klanten te verkopen. Wij hebben in huis wat die ondernemer wil verkopen." "En", zo vult Bas aan, "indien gewenst kunnen we ze ook adviseren bij het samenstellen of verfijnen van het juiste assortiment. Centraal staat daarbij altijd de keuze van de ondernemer. Hij bepaalt helemaal zelf wat hij bij ons wil inkopen, hij kent zelf immers het beste de lokale behoefte en klantwensen."

Private labels
De drie eigen merken en vele private label-mogelijkheden maken Versluis volgens Bas en Boudewijn een unieke partner voor de verf- en behangspeciaalzaken, bouwmarkten en grootwinkelbedrijven. "Met ons complete assortiment leveren we in iedere prijsklasse. Van low budget tot het topsegment. Allemaal kwaliteit die past bij de prijs. Daaraan is grote behoefte bij veel van onze dealers."
Dat Versluis een bekende en grote speler in de markt is, blijkt wel uit het feit dat ook A-merkfabrikanten bij Versluis inkopen. Boudewijn: "Zij kopen bij ons producten in om vervolgens als onderdeel van hun assortiment aan de handel te verkopen. Zo hebben veel bouwmarktondernemers en VBS-specialisten meer private labelproducten van Versluis in hun winkel liggen dan ze zelf weten."

Wereldwijd inkopen
De producten die Versluis binnen de eigen merken en private labels verkoopt, worden mondiaal ingekocht. "Dat doen we bij leveranciers waarmee we al vele jaren samenwerken. Betrouwbare partners die kwaliteit bieden voor een goede prijs. Van die goede prijs-kwaliteitbalans laten wij onze klanten vervolgens weer profiteren. De ondernemer kan goede marges maken met onze producten. Wij blinken uit in onze prijs-kwaliteitbalans."
Dat kennis van de Nederlandse markt daarbij essentieel is, weten Bas en Boudewijn als geen ander. "Als je in Azië kwasten of rollers wilt kopen, moet je wel kijken of die producten ook wel echt passen bij onze markt. Die vraag is toch per land verschillend, met voor iedere markt zijn eigen kenmerken. We kijken bij de inkoop dus wel altijd door een Nederlandse bril om er zeker van te zijn dat er vraag is naar die producten."

Toegevoegde waarde
Als groothandel biedt Versluis niet alleen toegevoegde waarde met het brede assortiment, maar ook in de ondersteuning van de retailer. "Bijvoorbeeld met onze snelle levering. Alles wat voor 16.00 uur is besteld, gaat dezelfde dag op transport en is de volgende dag bij de klant. Bovendien bieden we alle producten ook per stuk aan en daarmee zijn we enorm flexibel. Service waar onze klanten blij mee zijn."
Meerwaarde biedt ook de uitgebreide website van Versluis. "We lanceren binnenkort onze vernieuwde site met daarop nog meer informatie over alle producten en de toepassing daarvan. Daar kunnen de bouwmarkten en VBS-specialisten ook hun bestellingen plaatsen, die wij vervolgens snel kunnen verwerken."

Groeikansen
Bas en Boudewijn Versluis zien zowel nationaal als internationaal nog voldoende groeipotentieel. Boudewijn: "We exporteren nu al door heel Europa en de Antillen en die markten groeien. Daar blijven we ons de komende jaren ook op richten."
Maar ook op de binnenlandse markt voorzien de broers voor de komende jaren groeimogelijkheden. "Zeker voor een groothandel als Versluis met onze expertise en brede eigen assortiment zijn er altijd kansen."

admin