

Winstgevende meters

01-10-2014 16:02



Nick Van Den Bosch is Sales Director Benelux bij de Belgische fabrikant. Hij is er van overtuigd dat Tec7 een plaats verdient in de Nederlandse bouwgroothandel. "De Nederlandse bouwchemische markt wordt beheerst door een klein aantal grotere spelers die vaak een meer consumergerichte strategie hanteren. Tec7 is een op en top professioneel georiënteerd merk. We bieden oplossingen aan die een specifiek antwoord bieden aan de uitdagingen van de professionals van vandaag. En dat blijkt te werken, want we realiseren dit jaar een verwachte groei van 75%."

Marketingondersteuning

Tec7 blijft ook in Nederland bouwen aan merkbekendheid. Dat gaat van de deelname aan beurzen tot de aanwezigheid met demostands op open dagen van klanten. "We zijn onze marketinginspanningen stelselmatig aan het uitbreiden. We bieden onze klanten een volledig assortiment aan POS-materiaal, van folders en technische fiches tot duurzame actiedisplays met ingebouwde schermen. Onze mensen werken samen met de winkeliers een marketingbenadering uit, en we bekijken case per case wat de meest geschikte ondersteuning is."

Kwaliteit en innovatie

Het Tec7-assortiment omvat een dertigtal producten, van reinigers en ontvetters tot lijm- en afdichtingskitten, waterdichtingsproducten en oplossingen voor oppervlaktebehandeling. Van Den Bosch: "Al onze producten zijn gericht op economie, ergonomie en ecologie. Ze helpen vakmensen om sneller en beter werk af te leveren, aan minimale kosten en met maximaal gebruiksgemak. Daarom investeren we sterk in onderzoek en ontwikkeling. Bestaande producten worden stelselmatig verbeterd en voor nieuwe producten gaan we in de praktijk kijken naar de wensen van professionals. We pakken de best proven-technologie als uitgangspunt en die ontwikkelen we verder met aandacht voor zowel innovatie als voor ecologie."

Professionele kwaliteit

De keuze voor de professionele markt vertaalt zich in een minimalistische productstrategie. Van Den Bosch: "We willen zo veel mogelijk doen met zo weinig mogelijk producten. Zo hebben we vier kitproducten: Tec7, Flex7, X-Tack7 en Rock7. Die vier volstaan voor meer dan 90% van alle toepassingen op het vlak van lijmen, monteren en afdichten. Van extreem flexibel afkitten tot extreem zware montages zonder ondersteuning. Bij concurrerende merken zit je dan al snel aan meer dan tien verschillende kokers. "Onze productlijn heeft daardoor als voordeel dat vakmensen minder producten in stock moeten houden. En de winkelier heeft minder schapruimte nodig."

Winstgevend winkelrek

In principe volstaat een winkelrek van één meter om een commercieel interessante selectie van Tec7 in de winkel te kunnen zetten. "Vervang je slechtst lopende meter door een Tec7-schap en je zal het merken aan de omzet. Onze vertegenwoordigers helpen de winkels bij de selectie van de meest interessante producten en verpakkingen. Zo creëer je een schap met een hoge doorstroom. Voor een volledig assortiment reken je twee meter. In België zijn er zelfs klanten met vijf meter Tec7-producten. Zij denken er niet aan om te minderen. Het zijn hun meest winstgevende meters."

Marc Nelissen