

## Blauwe bus wekt vertrouwen

03-09-2015 08:57



De 'grote blauwe bus' kent iedereen intussen: WD-40 Multi-Use Product als oplossing voor heel veel probleempjes. Een slim spuitmondje en de langere flexibele tule maken het handiger. Maar aangevuld met de nieuwe specialistische producten, kun je als dealer nóg beter scoren. Quinten van Dooren en Albert Hensen ervaren dat dagelijks in hun bedrijf.

### 10 tot 20% meer omzet

Quinten van Dooren werkt samen met zijn zus Laura van Dooren in het familiebedrijf Van Dooren in Heerlen. Al meer dan 50 jaar bedient het Zevij-Necomij-lid de industriële klanten in de regio Limburg. Het team van 14 ervaren medewerkers is sterk in inkoop en flexibel in levering om de klant iedere keer weer tevreden te houden. "Adviseren en productkennis zijn belangrijk", volgens Van Dooren. "En de mogelijkheden met de online diensten maken de samenwerking tussen klant en ons bedrijf nog beter en sneller." In zijn industriële pakket zijn artikelen als WD-40 meer dan welkom. "De blauwe bus kent iedereen en pakt men makkelijk even mee". Klanten zijn er zeer over te spreken, ook over de nieuwe gespecialiseerde producten, zoals de nieuwe lijn specialist." Door aandacht te geven aan deze producten en te werken met opvallend reclamemateriaal van WD-40 vragen kanten naar de hoogwaardige producten van dit merk."

### Gespecialiseerde producten

Ook de kleinere afnemer kiest bij Van Dooren steeds vaker voor een specifiek smeermiddel of een kruipolie dan voor een alleskunner. "We brengen de nieuwe producten van WD-40 goed onder de aandacht. We hebben een display geplaatst met al die producten en verkopen nu zomaar 10 tot 20% meer. Terwijl we nog maar in de beginfase zitten."

En hoe kijkt hij aan tegen WD40 bij de Action? "Je kunt tegenwoordig alles bij iedereen kopen. Ik ga niets van de Action zeggen het is een goed bedrijf maar wij gaan uit van onze eigen kracht, kwaliteit en service en soms profiteren wij van de gunfactor die wij hebben opgebouwd in de afgelopen 50 jaar."

### Leuke acties

Ook Albert Hensen van VDH uit Hardinxveld is enthousiast over het merk. Hij is verantwoordelijk voor in- en verkoop en bedient met een team van 5 man klanten in bouw en industrie. "Dat gaat van spijkers en schroeven voor de aannemer en de timmerfabriek tot gespecialiseerde artikelen voor de scheeps- en jachtbouw. "WD-40

is een veelgevraagd product en gaat in grootverpakkingen over zijn toonbank." Bij wijze van spreken dan, want de balieverkoop is ook bij VDH steeds minder belangrijk geworden. Des te meer waarde hecht hij aan de leuke acties en weggevertjes van WD-40 om aandacht mee te trekken bij zijn klanten.

Scoren doet hij met name met de specialistische producten. "PTFE Droogsmeerspray of transparante roestoplosser die geen vlekken geeft. Verkopen we als warme broodjes, als de klant ze maar eenmaal kent." Door de verbreding van het aanbod van WD-40 kan Hensen zijn klanten meer keus geven en als ze zien dat iets WD-40 is, herkennen ze het van de blauwe bus en hebben ze er vaak al snel vertrouwen in." Dat hij WD-40 tegenwoordig bij Transferro kan kopen, vindt hij trouwens heel gemakkelijk. Zo wordt het snel aangevuld en kan het met de andere bestellingen meelopen. "Makkelijker kun je het bijna niet hebben."

Marc Nelissen