

# Laserliner biedt vier jaar garantie

29-08-2016 11:52



“Met Laserliner bieden we het meest uitgebreide assortiment meetgereedschap. De vakhandel en de eindgebruiker kunnen daar optimaal van profiteren”, zegt Ad van Breukelen, salesmanager Nederland van Laserliner. Vanuit het Customer Servicecentrum in Zeewolde stuurt Van Breukelen het Nederlandse team aan dat in totaal uit vijf medewerkers bestaat. Laserliner als merk wordt vermarkt in ongeveer vijftig landen.

Het hoofdkantoor van Umarex is gevestigd in het Duitse Arnsberg. Van Breukelen: “Daar zit ook het centrale magazijn en de eigen afdeling Research&Development, waar continu aan verdere optimalisatie van het assortiment wordt gewerkt. Door die blijvende innovatiedrang kunnen we met ons Laserliner-assortiment voorloper blijven.” In Arnsberg heeft Umarex/Laserliner ook een servicecentrum voor onderhoud, reparatie en calibratie, voor de Laserliner en de merkvreemde meetinstrumenten.

## Ruime ervaring

Laserliner is al ruim vijfentwintig jaar een premium partner als het gaat om meetinstrumenten. “Mede door de duidelijke corporate Identity en positionering van ons assortiment, met de OrangeLine voor de betere doe-het-zelver en de BlackLine voor de professional in bouw en industrie, kan de klant altijd heel gericht de juiste keuze maken. Gekoppeld aan onze uitgebreide service, de productondersteuning en kennisoverdracht, maakt dit Laserliner tot een belangrijke speler op de Nederlandse markt. Voor de vakhandel en de eindgebruiker.”

## Effectief en efficiënt

Bij alle ontwikkelingen binnen het Laserliner-assortiment draait het om het vertalen van technologische ontwikkelingen naar de toepasbaarheid daarvan in de bouw en industrie. Van Breukelen: “Effectief en efficiënt werken staan daarbij steeds meer centraal. Denk bijvoorbeeld aan de nieuwe DLD-techniek (‘Direct Laser Diode’); geen indirecte maar directe lasertechniek. Deze instrumenten worden minder warm en gebruiken minder stroom. Of de driedimensionale laser waarbij één persoon alle werkzaamheden zelfstandig kan uitvoeren, zoals het inmeten van systeemplafonds en -wanden, armaturen en kolommen. Laserliner heeft hierdoor een duidelijk toegevoegde waarde voor de vakman. Dankzij onze garantie van vier jaar weet die vakman dat hij kiest voor meer kwaliteit, meer zekerheid en meer garantie.”

## Press&Test

Voor de presentatie van het assortiment werkt Laserliner met een eigen 'Press&Test-concept'. "Hiermee creëren we een onderscheidend vermogen in de winkel waarmee onze afnemers en de eindgebruikers hun voordeel kunnen doen. Presenteren doet verkopen, daarvan zijn we overtuigd. Met dit concept kunnen klanten op een TouchScreen Laserliner-producten vinden en met eigen ogen zien hoe het werkt en toegepast moet worden. Vervolgens kan het betreffende instrument nog getest worden. Het concept biedt informatie en inspiratie en laat klanten het product ervaren. Dat spreekt aan", aldus Van Breukelen.

## E-commerce

Naast de DHZ- en Vakhandel is ook de e-commerce niet meer weg te denken uit de huidige bedrijfskolom. Laserliner bedient e-commerce klanten met een professioneel (Black-Line) en doe-het-zelfassortiment (Orange-Line). Op voorwaarde dat deze internetdealers een eigen voorraadmagazijn hebben.

admin