“Bahco, de terechte winnaar”

30-08-2018 00:04



Inkoopcombinatie Zevij-Necomij riep Bahco uit tot leverancier van het jaar. In die verkiezing liet Bahco collega-leveranciers Matador en Ubbink achter zich. Zevij-Necomij: “Bahco leverde een topprestatie voor Zevij-Necomij en haar leden op het gebied van innovatie, het thema van 2018. De fabrikant innoveert en maakt gereedschap dat het risico op aandoeningen beperkt zonder concessies te doen aan de prestaties of duurzaamheid. Daarnaast weet Bahco deze innovatieve producten onder goede condities, goede logistiek en een intensieve samenwerking met de groothandel aan de man te brengen. Daarmee is Bahco voor ons de terechte winnaar.” Bahco’s Salesmanager René Bruins nam tijdens de relatiedag van Zevij-Necomij de award vol trots in ontvangst.

Volop groeikansen

“We zijn hier heel trots op. De erkenning van de jury weerspiegelt ook precies de dingen waar wij vol op inzetten: innovatie, heldere condities, gesmeerde logistiek en een heel intensieve samenwerking met onze klanten in de handel.”

De samenwerking tussen Bahco en zijn dealers zorgt voor een win-winsituatie, volgens Bruins. Er zijn nog volop groeikansen. Zo benadrukt hij graag de breedte van het aanbod van Bahco: “Iedereen kent ons wel van de moersleutels en de handzagen, maar we leveren intussen zo’n 18.000 producten in de volle breedte van het

assortiment.” Vrijwel iedere dag horen de Bahco-collega’s dealers dan ook vragen ‘hé, hebben jullie dat ook?’.

Nóg meer mogelijkheden

“De wanden in de shops zijn bij de meeste dealers bezet. Wij hebben daar goede posities, maar toch zien we steeds nóg meer mogelijkheden. Die vullen we nu bijvoorbeeld in met planmatige promoties. In 2019 geven we een extra impuls met een stuk of vijftig displays. Dealers kunnen die displays op hun point-of-sale plaatsen en zo bijvoorbeeld een kans pakken in automotive, luchtgereedschap of tuin.” Ook tailormade-invulling is mogelijk. Zo kan Bahco zien welke artikelen een dealer op voorraad heeft en dat aanvullen met hardlopers die het goed doen bij dealers met een vergelijkbare klantenkring.

Bouw én industrie

Met name op het industriële vlak liggen kansen voor de handel, ziet Bruins. Bahco splitste de aandacht van haar salesforce twee jaar geleden op in bouw en industrie. “Door het te splitsen krijgen bouw en industrie allebei de aandacht die ze verdienen. We verdiepen ons in eindgebruikers en bouwen razendsnel kennis en markt op. Kijk naar onze collega Emile Ruyfrok die intussen goed scoort met gevulde gereedschapswagens in de industrie. Daar profiteert de handel volop van mee.” Bijkomend voordeel van deze aanpak: als je breder zaken doet met Bahco, kun je het aantal leveranciers reduceren.

Ergonomie

“Dat is inderdaad een wezenlijk punt”, zegt Bruins. “Wij beleveren al onze dealers op de afgesproken vaste leverdagen franco, dus die logistiek loopt gesmeerd. Minstens zo belangrijk is de kwaliteit van onze producten. Neem de Ergo-lijn. In alle productgroepen hebben we Ergo-producten die zo ontworpen zijn dat eindgebruikers er gemakkelijker mee kunnen werken, zonder kans op blessures. Denk aan de handzagen voor linkshandigen, de snoeischaar die RSI voorkomt en de speciale klauwhamer die dankzij de speciale vorm en stand van de kop de gewrichten aanzienlijk minder belast.”

Karakter

“We werken intensief samen met onze dealers”, vat Bruins samen. “Als je zakendoet met Bahco kun je daarvan profiteren, net als van de kwaliteit van de producten, de innovatie, de breedte van het assortiment en de gesmeerde logistiek.” En dat allemaal op een prettige en effectieve manier. “Wij werken met een transparant en open conditiestelsel waarin we dealers belonen die zich committeren aan gezamenlijke doelen. Samen kansen pakken, daar staan we voor. Wij duiken er graag meteen bovenop, Dat is een stukje karakter”, klinkt het gretig.

Redactie Mixpress