

“Die wand staat niet alleen te ‘shinen’, maar rendeert uitstekend”

03-09-2018 11:31



“Zonder klets”, zegt Frank van Uden. “De samenwerking met DeWalt is een heel bijzondere. Varpo is DeWalt en in deze regio is DeWalt ook Varpo.” Van Uden is eigenaar van ijzerwarenhandel GBI Varpo in Heeswijk-Dinther en runt tegelijkertijd een aantal gespecialiseerde webshops en de online hang- en sluitwerkspecialisten Deurmeesters en Slimmedeuroplossingen.

Merk echt verkopen

“De afgelopen twee jaar is de omzet van Varpo verdubbeld”, zegt Van Uden trots. Tegelijkertijd weet hij ook hoe lastig het is om de zaak goed draaiend te houden. “Je kunt de juiste spullen op het juiste moment hebben voor de juiste prijs, maar op het gebied van machines en power tools gaat het toch vooral om de mensen en de gunfactor.” Dat kunnen Jeroen van Berkel en Ivo Schouten van DeWalt beamen. Schouten: “Er zijn veel partijen die DeWalt kunnen leveren. Varpo kan het ook echt verkopen.”

Ongekende marketingmachine

Jaren geleden maakte Van Uden al de keus voor DeWalt. Toen het merk in de plaats kwam van Elu, was Varpo een van de eerste dealers. “Ik heb DeWalt altijd een stoer merk gevonden”, zegt Van Uden. “Bovendien is het een ongekende marketingmachine. Ik heb er altijd een goede relatie mee gehad, wie er hier ook over de vloer komen.” Op dit moment zijn dat dus areamanager Jeroen van Berkel en salesmanager Ivo Schouten. “Wij ervaren een goede samenwerking met Varpo. Het mooie is dat we altijd in gesprek blijven. Het is niet alleen keihard zakendoen, maar ook een beetje lief en leed delen”, klinkt het.

Van Uden: "Ik maak een duidelijke keuze en die betrokkenheid zie ik terugkomen in een extra stap. Zo werkt dat tussen ons en mijn klanten, maar ook tussen ons en DeWalt."

Omturnen

Als je bij Varpo binnenstapt, zie je aan de ene kant een prominente Stanley-wand en aan de andere kant een nog uitgebreidere DeWalt-presentatie. "Andere merken?", vraagt Van Uden. "Prima, hebben we zeker ook, maar die liggen in de luwte. Alle merken aan de wand? Dan maak je toch zelf geen keuze? Hoe weet je klant dan waar jij voor stáát? Wij willen graag DeWalt verkopen omdat we er 100% op vertrouwen. Ik heb hier twee nieuwe baliemensen die van verschillende collega's komen en andere merken gewend zijn. Maar die turn ik om. Dat weet ik zeker", klinkt het ferm.

Stap voorwaarts

Van Uden is zo'n grote ambassadeur dat hij ook collega's binnen de GBI-groep heeft overtuigd in de richting van DeWalt. Schouten: "Varpo heeft echt een heel representatieve presentatie. Het kan altijd gekker, maar dit ademt werkelijk DeWalt." Schouten noemt Varpo als een van de dealers die altijd een stap voorwaarts doen. "Vol vertrouwen gaan ze mee in onze plannen. Ze investeren hier ook stevig in productkennis van ons merk." Dat beaamt Van Uden. "Naar de komende training gaan zes man. Ze willen allemaal. Terwijl wij dat helemaal niet verplichten. Ben je gek, zeg? Intussen hebben we zo 40-50 jaar ervaring op de vloer."

"Dat gele spul"

Over merkenvoorkeur zegt Van Uden: "Kijk, je hebt Audi, Mercedes en BMW en ze zijn alle drie top. Iedereen heeft zijn merkvoorkeur en dat mag. Waarom valt een voor de moeder en de ander voor de dochter? Ik kies voor DeWalt. Aan de kwaliteit en het assortiment twijfel ik geen moment. Zeker niet bij de laatste innovaties van XR FlexVolt. Daar kan volgens mij niemand aan tippen. Van een haakse slijper en een blikchaar tot een trilnaald en een kitspuit en van een grasmaaier tot de zwaarste boorhamer. Allemaal op dezelfde accu met enorme power. Daar liet ik laatst een klant aan proeven die altijd zwoer bij een ander merk. Toen hij de kracht van XR FlexVolt zag, zei hij: 'Jij hebt wel gelijk met dat gele spul van je. Hoe kan dat nou zo sterk zijn?'."

Alles uit één hand

De combinatie van DeWalt met de wand van Stanley helpt Varpo vooruit. "Zo hebben we het elektrisch gereedschap en het handgereedschap in één hand, bij één leverancier samen met de accessoires, de fasteners en de opbergsystemen. Dat is een groot voordeel. Eén vrachtwagen, één aanspreekpunt, één customer-service." Van Berkel voegt toe: "Met Facom, Irwin en Lenox hebben we sinds kort zelfs nog extra troeven."

Innovatie: nooit te snel

De presentatie die Varpo opstelde, is tot stand gekomen op advies van DeWalt. "Dan trekken ze zelfs de fasteners-man erbij. Op basis van mijn verzorgingsgebied, mijn klantenkring en mijn orderhistorie weten ze dan precies wat ik hier moet opnemen, zodat de wand rendeert in plaats van alleen maar staat te 'shinen'", lacht Van Uden.

Af en toe heeft hij wel eens een gaatje in de presentatie omdat een product 'uitloopt', maar dat wordt altijd snel weer ingevuld met een nieuwe innovatie. "Of het nooit te snel gaat, met al die innovaties? Als ik dat zou vinden, zou ik alleen spijkers moeten verkopen. Daar verandert nooit wat aan", lacht Van Uden.

