

Topproducten van 40 merken onder één dak

22-05-2019 00:53



VSA focust zich op exclusieve A-merken die Europees bekend zijn. Joep Nass, Sales Manager Tools Benelux van VSA somt ze moeiteloos op: Master, Scheppach, Steinel, Paulmann, Telesteps, AEG, Qblades, Scangrip, Pica, Apex, Bott, Novus, Bernardo en Raaco. "Stuk voor stuk kwaliteitsmerken, waarbij alleen Scheppach zich meer op het middensegment richt. We voeren nog meer merken, maar daarvan hebben we vanuit de historie geen exclusiviteit. Bij de merken Steinel en Paulmann hebben we een overlap met dhz."

Voordeel van merkenportfolio bij één bedrijf

Eén van de grote voordelen van VSA is de uitstekende voorraadpositie, gecombineerd met een verfijnde logistiek. Klanten kunnen daardoor hun bestellingen in één order combineren. Nass: "Normaal gesproken ontvangt de klant vrijwel al zijn bestelde producten de volgende dag in huis." Alleen bijzondere bestellingen en specials laten iets langer op zich wachten. "Onze logistiek werkt in twee ploegen. Het is daardoor voor de groothandel eenvoudig om kwalitatieve producten te bestellen. We houden namelijk het complete assortiment van onze merken op voorraad in ons eigen magazijn in het Brabantse Oirschot."

VSA vertegenwoordigt een groot aantal toonaangevende fabrikanten van verlichting, opbergsystemen, bedrijfs- en bedrijfswageninrichting, metaalbewerkingsmachines, elektrisch en handgereedschap in de Benelux.

Online zorgt voor meer zichtbaarheid

Online vormt een belangrijke groep in de omzet van VSA. Daarvoor hanteren ze een bepaalde policy tussen fysieke en online verkopen. "We streven naar een gezonde marge voor retailers, of dit nu met een fysieke winkel is of met een webshop. We zien dat online aanbieders ons helpen om meer zichtbaarheid met onze producten en merken te krijgen. We ondersteunen al onze klanten met hun marketing via nieuwsbrieven, salespromoties en dagacties. Op Europees niveau bedenken fabrikanten en leveranciers acties, die vervolgens ook worden gepromoot met digitale banners en vanuit het schap in de winkels."

Belang van artikeldata

Volgens Nass zag het familiebedrijf al in een vroeg stadium het belang in van artikeldata. "Daarvoor hebben

we 15 jaar geleden al de eerste stappen gezet. Tegenwoordig vind je onze actuele data op onze website en onder andere in EZ-base en DGE. Content en specificaties zoals afbeeldingen, afmetingen, maten en gewichten en de EAN-code zijn essentieel voor een goed order- en bestelproces. Dit geldt niet alleen voor een fysieke winkel, maar zeker ook voor het online verwerken van orders via de website van VSA”.

Helpen om omzetkansen te benutten

Klanten van VSA zijn grofweg in categorieën in te delen: de technische en elektrotechnische groothandel, de ijzerwaren- en bouwmaterialen groothandel en de schildersvakhandel en dhz. Nass ziet een ontwikkeling bij de bouwgroothandels, waarbij de focus niet alleen meer ligt op het verkopen van bouwmaterialen, maar ook het aanbieden van tools. “Wij kunnen daar ook een rol in spelen. De zzp’er kan zijn gereedschap onder één dak vinden. En ook in de dhz en bij de elektrotechnische groothandel liggen nog kansen.”

Ondersteuning en ontzorgen

Wie klant is bij VSA kan rekenen op een binnen- en een buitendienst, die op de Benelux gericht zijn. De buitendienst is ingedeeld in groepen: één voor tools, één voor verlichting en één voor dhz. Nass: “Voor de productgroepen hebben we 21 collega’s in de buitendienst werkzaam in de Benelux. De binnendienst van VSA telt 20 collega’s in zowel Nederland als in Geel België, waar ze een tweede verkoopkantoor hebben. “Daar spreken ze zowel de Nederlandse als de Franse taal. Dat is belangrijk. Ook hier weer is de binnendienst verdeeld in productgroepen met elk een eigen aanspreekpunt. Hierdoor houden we de lijnen kort en kunnen we snel en adequaat handelen.”

Voor VSA is hun aftersales erg belangrijk. Daarbij handelen ze in principe alle schades, reparaties en retouren in eigen huis af. “Doordat onze klanten één aanspreekpunt hebben, kunnen we ze volledig ontzorgen. De enige uitzondering hierop is AEG, zij doen dit direct met een dealer.”

Samenwerken met klanten

“Uiteraard is de rol van de VSA-buitendienst om de klanten volledig te ontzorgen. Ze hebben hun rol als vertegenwoordiger en daarnaast begeleiden ze bijvoorbeeld met het inrichten van schappen, bedenken ze samen acties en zorgen ze ervoor dat artikeldata in het systeem te vinden zijn. Kortom: ze denken mee met de klant.” Bijzonder is dat VSA werkt met wisselschappen, waarbij seizoensproducten gewisseld worden. “De heaters in de winter maken ’s zomers plaats voor ventilatoren en airco’s.

Hiervoor hebben we een lijstje met spelregels opgesteld, zodat het voor iedereen duidelijk is hoe deze dienst werkt. Veel ondernemers maken hier gebruik van en zij vinden het prettig zo, het is mooie bijverkoop op een slimme en efficiënte manier. Bij VSA maken we het makkelijker bij de inkoop en ondersteunen we bij de verkoop!”

Merken Apex Tool Group nu bij VSARecent heeft VSA de verkoopactiviteiten en de distributie van de merken van de Apex Tool Group in de Benelux overgenomen. Volgens Nass was de belangrijkste overweging hierbij dat de producten een aanvulling vormden op het bestaande portfolio van VSA. “Door het aanbod van deze merken te combineren met onze verfijnde distributiemogelijkheden en verkoopondersteuning zien we veel potentie. We kunnen de groothandel hiermee nog meer ontzorgen.”

Merken en productlijnen Apex Tool Group • Lufkin voor rollenmaten en meetgereedschappen • Crescent voor steeksleutels, tangen, schroevendraaiers en gereedschapsets • Nicholson voor vijlen, raspen, zagen en multitools • H.K. Porter voor bouten en kabel- en staalbandscharen • Wiss bliksscharen, scharen en knipgereedschap • Weller soldeer- en desoldeergereedschap met toebehoren