

Zorgeloze keuze in overzichtelijk rek van pgb-Europe

31-03-2021 11:45



Met een breed pakket bevestigingsmaterialen, dat veel dieper gaat dan alleen schroeven, houtverbindingen en verankeringen, en gereedschappen, richt pgb-Europe zich vooral op de meer gespecialiseerde doe-het-zelfretail en groothandel. “Die hebben hun eigen publiek met wensen waar ons assortiment perfect op aansluit. Die wensen gaan vaak verder dan bevestigingsmaterialen alleen.” De Zwart: “Ons brede assortiment in handgereedschappen, boren en houtverbindingen wordt als een waardevolle toevoeging gezien.”

Focus op retail en groothandel

In de twaalf jaar dat De Zwart bij pgb-Europe werkt, is er veel gebeurd. “We hebben door de jaren heen heel bewust gekozen voor retail en groothandel als verkoopkanalen. Daar kunnen we maximaal onze toegevoegde waarde aanbieden.” Met nieuwe en uitbreiding van bestaande productlijnen, zijn de assortimenten bovendien breder en dieper geworden. Daarbij profiteert pgb-Europe van de eigen productiefaciliteiten in Polen en Vietnam. De Zwart: “Afhankelijk van de vraag, kunnen we flexibel en snel produceren. Bijvoorbeeld als het gaat om maatvoering.”

Detailniveau

Omdat pgb-Europe – behalve in thuisland België – ook actief is in andere landen binnen en buiten de EU, is de producent gewend om aangepaste producten voor de lokale markten te maken. “Het gaat daarbij om aanpassingen op detailniveau omdat bouwwijzen en voorschriften per land verschillen. Daardoor zit die flexibiliteit in onze genen en dat maakt ons wel uniek.”

Supply chain als verkoopargument

Gekoppeld aan een hypermodern en deels robot gestuurd logistiek centrum naast het hoofdkantoor in het Belgische Melle, garandeert pgb-Europe een snelle en betrouwbare supply chain waarvan retailers en groothandels profiteren. “Zo winnen we aan efficiëntie en bieden we een antwoord op de vraag naar traceerbaarheid en het optimaliseren van levertijden.” Het bedrijf pgb-Europe beschouwt de supply chain als een belangrijke troef voor zijn klanten. “We ambiëren niet de goedkoopste te zijn, maar bieden klanten optimale kwaliteit, een mooie uitstraling in de winkel, handige manieren om te bestellen en een snelle levering, tegen een correcte prijs.”

Verkoopconcepten

Een andere belangrijke ontwikkeling binnen pgb-Europe betreft de presentatie van de assortimenten op de winkelvloer. “Zeker in de retail spelen concepten een belangrijke rol in de verkoop. Dat begint bij de samenstelling van de assortimenten, maar daaraan gekoppeld is de presentatie ervan minstens zo belangrijk.” Overzichtelijke en passende schappenplannen vormen volgens De Zwart de basis. “Naast verkoop van bevestigingsmateriaal in karton verpakking was er vraag naar manieren om deze los te verkopen. In overleg met onze klanten hebben we zeer efficiënte schuifkasten voor kantelbakken ontwikkeld waardoor 35% meer materiaal op dezelfde vloeroppervlakte mogelijk is. Afhankelijk van de wensen van de retailer maken we een gedetailleerd plan op maat.”

Informatief POS-materiaal

Minstens zo belangrijk is een duidelijke en aantrekkelijke informatievoorziening voor de consument, bijvoorbeeld via de topborden. “Informatie wordt steeds belangrijker, maar het is de kunst deze zo eenvoudig mogelijk te houden. De consument moet snel en eenvoudig ons assortiment kunnen ‘scannen’ en makkelijk een keus kunnen maken zonder direct advies van de retailer nodig te hebben. Dat scheelt veel tijd in een bouwmarkt.” Daarbij speelt ook de verpakking een grote rol. De Zwart: “Zo bieden wij onze houtschroeven aan in groene verpakkingen en het rvs-assortiment in grijze. Met ook weer een duidelijke verwijzing naar de verschillen op de topborden. Op die verpakking ziet de consument bovendien snel waarvoor de schroef gebruikt kan worden.”

Ondersteuning op winkelvloer

Naast het duidelijk gepresenteerde assortiment met bijbehorend POS-materiaal biedt pgb-Europe de retailer ook op andere vlakken ondersteuning. “Bijvoorbeeld als het gaat om het ombouwen van rekken, het actueel houden en aanvullen van voorraden. In sommige gevallen nemen we de gehele oude voorraad retour die door de jaren heen vaak van diverse, soms al niet meer bestaande leveranciers afkomstig is. Als onze merchandisers vertrekken, heeft de ondernemer een prachtige nieuwe opstelling bevestigingsmaterialen waar de consument eenvoudig de weg vindt naar het juiste product.” Ook als kennispartner maakt pgb-Europe zijn rol graag waar. De Zwart: “Wij krijgen regelmatig vragen vanuit de markt over bestaande producten, maar ook over constructies of verbindingen waarvoor geen kant-en-klare oplossing is. Wij kunnen dan vanuit onze kennis adviseren en ook putten uit producten die we in andere landen op de markt brengen.”

Website en digitale opties

Dealers in de retail en groothandel vinden op de website (www.pgb-europe.com) zeer uitgebreide informatie over alle producten, van documentatie en productkeuringen tot actuele voorraden en prijzen. Bovendien kunnen dealers via de e-shop en de handige Scan App snel en eenvoudig online bestellingen plaatsen. Tevens

biedt pgb-Europe diverse digitale integratiemogelijkheden om het inkoopproces te optimaliseren. "Buiten de webshop behoren system-to-system connecties als EDI, scanning en e-invoicing tot onze standaard mogelijkheden."

Nieuwe producttoevoegingen

Naast de vernieuwingen op het gebied van winkelpresentatie heeft pgb-Europe ook nieuwe producten geïntroduceerd. De Zwart: "Wij blijven continu inzetten op nieuwe toevoegingen aan ons assortiment. Zoals de innovatieve Hapax houtschroef met zijn gepatenteerde punt met driedubbele draad. Dat maakt de schroef geschikt voor alle houtsoorten en toepassingen." Daarnaast is de Hapax houtschroef voorzien van een 'BlueTop-coating'. "Die zorgt ervoor dat de schroef optimaal beschermd is tegen weersinvloeden. Vele malen beter zelfs dan de gangbare verzinking van schroeven." De Hapax houtschroeven hebben recent de gerenommeerde ETA-keuring ontvangen.

Groeiende vraag houtverbindingen

Alle houtschroeven van pgb-Europe worden in de eigen fabriek in Vietnam geproduceerd. Ook levert de producent een ruime keuze aan bevestigingsmaterialen waaronder SB/HV, zeskantbouten, metaalschroeven, zelf tappende schroeven, nagels en zonnepaneelbevestigingen. Het jaar 2020 was voor pgb-Europe een goed jaar. Opvallend daarin was de sterke groei van de vraag naar houtverbindingen. "Na het verdwijnen van THR is die productgroep bij ons flink gestegen. Van balkdragers tot hoekankers en van hengen tot paalpunten, we hebben vorig jaar een enorme plus in de vraag gezien", aldus De Zwart.

Smart verankeringen

Het aanbod binnen de productgroep verankeringen is de afgelopen jaren ook fors uitgebreid. "Die ankers en pluggen produceren we in Polen onder de naam Smart: van standaard en hollewandpluggen tot onze frame verankeringen, mechanische en chemische ankers en isolatiebevestigingen. Gecontroleerde kwaliteit waarmee we, in combinatie met ons uitgebreide assortiment boren en bitjes een overzichtelijk totaalpakket op het gebied van bevestigen bieden." Door daar ook handgereedschappen aan toe te voegen, versterkt pgb-Europe zijn positie als groothandel.

pgb-Europe, Melle (B), +329.272.70.70, info@pgb-europe.com, www.pgb-europe.com

Redactie