

Unieke krachtenbundeling AkzoNobel en Anza Pro

31-05-2021 12:02

PROFESSIONAL PAINTING TOOLS

PROFESSIONAL PAINTING TOOLS

ANZA PRO
WE KNOW WHAT IT TAKES

ANZA PRO
WE KNOW WHAT IT TAKES



De redenen voor de samenwerking zijn heel logisch en tegelijkertijd ook heel praktisch. “Wij hebben de kennis en ervaring in het ontwikkelen van kwalitatief goede verfproducten en Anza Pro heeft een volledige focus op het ontwikkelen van de beste kwast- en schildersgereedschappen”, legt Michiel van Haperen uit. Hij is bij AkzoNobel verantwoordelijk voor het VBS-kanaal. “De vraag naar hoogwaardige kwast- en schildersgereedschappen komt ook vanuit de ervaren klusser en dat is de doelgroep van de VBS-specialist. Deze retailers hebben behoefte aan meer ondersteuning en informatievoorziening bij het non-paintschap en op het gebied van (digital) marketing. Met deze strategische samenwerking voorzien we in deze behoeften, waarbij beide merken vanuit hun specialisme de handen ineenslaan.”

Hogere rotatie met minder voorraad

Annelotte Maijers, Channel Manager DIY bij Akzo Nobel, zegt dat retailers met Anza Pro de beschikking krijgen over een exclusief schappenplan met hoogwaardige producten voor VBS-speciaalzaken. “Dat zorgt voor een hogere rotatie, waarbij minder voorraad nodig is. Dankzij een slimme inrichting halen we de doublures eruit. We leveren een compact en compleet schap, zonder dat daarin honderden kwasten komen te hangen.” Iedere winkel is uniek en niet even groot, daarom is er keuze uit vier verschillende schappenplannen: van een één meter lage stelling tot een hoog twee meter schap met het complete Anza Pro-assortiment. Dankzij de heldere en overzichtelijke schapnavigatie is alle informatie zichtbaar. “Met typeaanduidingen, de toepassing, pictogrammen en navigatiepijlen kan een consument zonder keuzestress zichzelf op deze manier snel helpen. Voor een retailer wordt verkopen eenvoudiger op deze manier.”

Zowel AkzoNobel als Anza Pro leveren topkwaliteit, de producten zijn ontwikkeld voor de schilder en de ervaren klusser.

Introductie half mei

“Vanaf half mei gaan we onze samenwerking communiceren, waarbij we geleidelijk gaan inverkopen. Als aftrap van dit nieuws ontvangt een grote selectie VBS-retailers straks een giftbox met een begeleidende brief. Daarin triggeren we ze met de producten die eraan gaan komen. Binnen twee weken nemen we contact met ze op om vragen te beantwoorden of om een afspraak te maken voor de plaatsing van het Anza Pro-schap”, legt Van Haperen uit. “AkzoNobel is hiervoor het aanspreekpunt en helpt de VBS-retailers bij de meest optimale inrichting in de winkel. Als gevolg van deze unieke samenwerking komt ons eigen merk Meesterhand in de VBS-markt te vervallen. Dat wordt straks alleen nog aangeboden bij Sikkens Centers voor de professionele schildersmarkt”

Gezamenlijk groot maken in VBS

Retailers hebben straks met Anza Pro een actueel assortiment van hoogwaardige kwast- en schildersgereedschappen in het schap. Daarbij profiteren zij van de hoge naamsbekendheid van het merk. Maijers: “Met onze commerciële- en marketingteams maken we een plan om Anza Pro gezamenlijk in de VBS-markt groot te maken. Daar worden extra marketinginspanningen voor gedaan, bijvoorbeeld met social media, nieuwsbrieven en how-to-video's.” Volgens Van Haperen kunnen retailers straks ook getraind worden in het KSG-assortiment en de innovatieve producten van Anza Pro. Hiervoor ontwikkelt Anza Pro op dit moment een app met opleidingen en trainingen speciaal voor het winkelpersoneel.

Kwast en verf koppelen

“Met onze samenwerking gaan we in de VBS-markt onze professionaliteit van kwast en verf koppelen”, zegt Van Haperen enthousiast. “Anza Pro en AkzoNobel zijn altijd op zoek naar de nieuwste technieken en materialen voor het optimale eindresultaat. Daarvoor bieden we merken voor de ervaren klusser die hier goed op aansluiten. Het merk Anza Pro is een merk van Orkla en bestaat al sinds 1946. AkzoNobel’s merk Sikkens is ontstaan in 1792. Samen hebben we jarenlange kennis in huis en brengen we innovatieve oplossingen. Van het bundelen van onze kennis profiteert zowel de consument, als de VBS-retailer.”

AkzoNobel, Sassenheim, (071) 711 99 20, www.sikkens-consument.nl

Redactie