

Drie-eenheid met groeipotentie

25-01-2013 01:00



Strategisch sterker staan tegenover zowel toeleveranciers als afnemers. “Daar was het ons om te doen”, zegt Eric Schoorl, directeur van Tiggeloven Verankeringsystemen, als het gaat over de acquisitie van REX en Union. “Met zijn drieën sta je sterker. Het zou natuurlijk perfect zijn als de groothandel straks maar naar één nummer hoeft te bellen voor al zijn vragen op het gebied van

bevestigingen. We willen de handel toegevoegde waarde bieden door goed advies te geven en Union en REX bezitten kennis die wij nog niet in huis hadden. Er is dus geen sprake van kannibalisme. We vullen elkaar aan.”

REX Tools was tot 2000 de laatste Nederlandse borenfabrikant. De specialist was door verschillende acquisities enorm gegroeid en verplaatste de productie naar Duitsland. In 2005 kwam REX onder de Tutarius-vlag. “Van begin af aan hebben we onze payoff ‘REX houdt kwaliteit scherp in de gaten’ gekoesterd”, vertelt verkoopleider Dick van Leeuwen. “We zijn geworteld in de Nederlandse markt en exporteren naar 15 landen wereldwijd. REX is een A-merk dat toegevoegde waarde biedt. Onze klanten kunnen rekenen op technische ondersteuning en trainingen. Daarnaast bieden wij tailormade winkelpresentaties voor ons brede assortiment. Zeker in deze tijd is het belangrijk dat zij ook kunnen rekenen op ruime marges en accurate leveringen uit voorraad. We hebben een goede kennis van de Nederlandse markt en zijn mede daarom een betrouwbare partner.”

De jongste loot in de organisatie is het bijna 75-jarige Union Hechttechniek. Als commercieel directeur is Nastasja Kistner verantwoordelijk voor het merk. “Union is een A-merk met een uitgekiende assortimentsopbouw. We richten ons op de professionele ijzerwarenvakhandel en werken adviserend naar de bouw toe en de houtverwerkende industrie. Van oudsher is een uitstekende prijs/kwaliteitsverhouding onze grootste kracht. We zijn niet de goedkoopste, maar wel de beste.”

Een goede service en een snelle levering noemt Kistner als speerpunten. “We horen wel eens dat we te vlug leveren. Dan hebben klanten ’s morgens een order geplaatst en willen ze er ’s middags laat nog iets eraan toevoegen. We houden goed in de gaten dat we zo weinig mogelijk fouten maken en we vervoeren alles in goede verpakkingen.”

Marc Nelissen