Klingspor en Leeuwbouw werken aan gezamenlijke toekomst

15-12-2021 09:09



Collet en Melenhorst staan bij de wand met schuur- en slijpmaterialen van Klingspor die een prominente plek heeft in de nieuwe showroom. “Met deze professionele schuurmaterialen en veilige slijpmiddelen bieden onze dealers hun klanten in de bouw en industrie altijd een goede oplossing”, aldus Melenhorst, die al jaren nauwe banden met Leeuwbouw onderhoudt. Voor Leeuwbouw is de aanwezigheid van Klingspor in de showroom belangrijk. “Het merk spreekt professionals aan. Onze klanten weten dat ze kwaliteit in huis halen en dat ze met Klingspor veilig en goed kunnen werken”, aldus Collet.

Bouw, RVS en non-ferro

Met meer dan 35.000 artikelen op voorraad biedt Leeuwbouw bouwbedrijven een breed en diep assortiment. “Daarmee richten we ons op iedere bouwprofessional. Van zzp’er tot de top-5 aannemers van Nederland”, zegt Collet. Met haar RVS en non-ferro assortiment doet de groothandel vooral zaken met klanten in de industrie en food- en zuivelsector.

Sectoren waarin Klingspor zich als specialist ook helemaal thuis voelt. Melenhorst: “Onze slijp- en schuurmaterialen kunnen door professionals voor enorm veel toepassingen gebruikt worden. Bovendien zorgen de hoge kwaliteit en lange gebruiksduur ervoor dat onze dealers ze vol vertrouwen kunnen verkopen.”

Brengen bij de klant

Hoewel de showroom belangrijk is voor Leeuwbouw, is het omzetaandeel dat er wordt gerealiseerd beperkt. “Van alles wat we verkopen wordt 94% bij onze klanten bezorgd. Daarvoor hebben we vier vrachtwagens en dertien bussen waarmee we dagelijks door heel Nederland rijden. Dat doen we vanuit ons perspectief ‘tijdwinst voor de bouw en industrie’.” Een heel bewuste keuze van Leeuwbouw. “Tijd is kostbaar, zeker voor klanten die dagelijks materialen nodig hebben. Dankzij onze service kunnen zij doorwerken. Spoedbestellingen tot 8.30 uur worden nog dezelfde dag bezorgd”, zegt Collet, die benadrukt dat voor RVS en non-ferro vandaag besteld, morgen in huis geldt.

Hoge voorraadpositie

Om die belofte waar te maken zorgt Leeuwbouw voor een continue hoge voorraadpositie. “Ongeveer een derde deel van alle orders komt tussen 7.00 en 8.30 uur binnen. Daarvoor staat dagelijks een team van ruim honderd medewerkers klaar in het magazijn, op kantoor en in de showroom.” Daar ligt volgens Melenhorst ook de kracht van Klingspor. “Wij zorgen ervoor dat de voorraden dagelijks goed op peil zijn, zodat onze dealers nooit misgrijpen. Dankzij onze nauwe banden en vele contacten met dealers en ons nieuwe logistiek centrum in het Duitse Haiger kunnen wij leveren wat gevraagd wordt.”

Kennis delen

Behalve in uitbreiding van het assortiment in de shop van Leeuwbouw hebben Klingspor en de groothandel de afgelopen jaren ook geïnvesteerd in kennisverbreding. “Dealers kunnen altijd een beroep doen op onze medewerkers en we gaan graag met een dealer mee naar een klant. Door medewerkers van dealers goede trainingen over onze producten te geven, kunnen ze zelf sneller hun eigen klanten helpen. Die kennisdeling is dus heel belangrijk”, zegt Melenhorst.

Collet ziet die kennisdeling als voorwaarde voor een succesvol partnerschap. “Door op tal van niveaus kennis te delen, kun je samen strategische keuzes maken. Klingspor is een familiebedrijf, net als wij en dat merk je in de samenwerking. Onze karakters passen bij elkaar en Klingspor versterkt ons met hun kennis en de kwaliteit van hun producten.”

Verduurzamen

De voorraad van Leeuwbouw ligt in het magazijn aan de Russenweg. “We zitten inmiddels dertig jaar op deze locatie en zijn in die jaren gegroeid. Onder meer door in 2006 het pand van een voormalig buurman te kopen en de panden te koppelen. Doordat ons aandeel non-ferro heel groot werd, was het steeds passen en meten, waardoor we het totale oppervlak niet optimaal konden inzetten”, zegt Collet. Mede omdat Leeuwbouw het pand wilde verduurzamen, werd gekozen voor een grondige verbouwing. “De gebouwen zijn zestig jaar oud, dus er moest ook wel wat gebeuren. We besloten niet langer de band te plakken, maar er een nieuwe op te leggen. Dat heeft uiteindelijk geresulteerd in ons vernieuwde onderkomen, wat aansluit bij onze ISO 14001-certificering.”

Verlengstuk buitendienst

De chauffeurs van Leeuwbouw zijn voor de groothandel overigens veel meer dan transporteurs alleen. “Zij komen bij onze klanten en zien daar waar ze mee bezig zijn. En ook waar ze mogelijk nog behoefte aan hebben. Onze chauffeurs zijn echt een verlengstuk van de acht collega’s in de buitendienst.” Daarnaast kan Leeuwbouw altijd een beroep doen op de kennis van Klingspor. Melenhorst: “Wij gaan regelmatig mee naar klanten. Voor advies of om een vraag of probleem op te lossen. Als strategisch leverancier van Leeuwbouw

hebben we veelvuldig contact. Met in- en verkoop, het management en de mensen in de showroom en het magazijn. Alleen zo kunnen we samen echt succesvol verder groeien.”

Na een forse verbouwing en uitbreiding van de showroom, magazijnen en kantoren is groothandel Leeuwbouw in Zwolle klaar voor verdere groei. “Hier kunnen we onze ambities verder vormgeven en uitwerken”, zegt vestigingsmanager Robert Collet, die benadrukt dat Leeuwbouw dat niet alleen kan. “We doen dat samen met onze strategische leveranciers zoals Klingspor.”

Oudste hofleverancier

Leeuwbouw is onderdeel van de O. de Leeuw Groep. Deze groep is sinds 1810 actief als voorraadhoudende toeleverancier in metalen en technische artikelen. Klanten bevinden zich vooral in de bouw, industrie en metaalsector. De O. de Leeuw Groep draagt sinds 1895 het predicaat Hofleverancier en is daarmee de oudste hofleverancier van Overijssel. Het originele schild hangt aan de wand in de nieuwe showroom. “Die tonen we graag aan onze klanten, want daar zijn we natuurlijk enorm trots op”, zegt Robert Collet.

Klingspor B.V.

Klingspor AG zet al meer dan 125 jaar wereldwijd de norm in slijptechnologie. Op de productielocaties worden ruim 50.000 artikelen voor de meest uiteenlopende slijptoepassingen gefabriceerd. Van de slijpmiddelen op drager, doorslijpschijven, afbraamschijven, lamellenslijpers en -schijven tot diamantgereedschappen. Met wereldwijd 36 vestigingen en ruim 2.800 medewerkers kan Klingspor snel en flexibel inspelen op de behoeften van de regionale markten. Voor de advisering staan wereldwijd meer dan 460 buitendienstmedewerkers, technici en ingenieurs klaar voor de dealers.

Klantenportaal

Om de dealers van haar brede en diepe assortimenten slijp- en schuurmaterialen optimaal te ondersteunen, wil Klingspor zoveel mogelijk zaken automatiseren. Melenhorst: “Ons digitale klantenportaal biedt daarvoor al volop mogelijkheden en die willen we steeds verder uitdiepen. Want hoe minder tijd zij kwijt zijn aan zaken als prijzen, kortingen, bestelhistorie en andere administratieve zaken, hoe meer tijd zij hebben voor hun klanten. En daar draait het allemaal om.”

Klingspor B.V., Sittard, 046.400.88.27, info@klingspor.nl, www.klingspor.nl

Redactie