

Contimac en GMT International slaan handen ineen

24-12-2021 11:13



Contimac BV en GMT International zijn gespecialiseerd in machines en gereedschappen voor de bouw-, industrie-, automotive-, tuin- en landbouwsector. Door een meerderheidsbelang in GMT International te nemen, kan Contimac, volgens CEO Stefaan De Ridder, een nog sterkere partner worden voor klanten en leveranciers. “Met de bundeling van know-how, logistiek en productgamma’s zullen klanten in de Benelux nog beter bediend worden”, zegt De Ridder.

Datzelfde geldt andersom voor de klanten van GMT International. “Ons gezamenlijke doel van deze overname is het waarborgen van onze toekomst op lange termijn. Voor Contimac en GMT International zelf, maar ook voor onze klanten”, aldus De Man, die binnen GMT International wordt opgevolgd door zoon Stefan.

One-stop-shop

Zowel Contimac als GMT International kiezen exclusief voor verkoop via de professionele vakhandel. “Dat doen we omdat we ervan overtuigd zijn dat we daar onze meerwaarde optimaal kunnen waarmaken”, zegt De Man. Volgens De Ridder is de trend ingezet dat de professionele vakhandel op zoek is naar partners die een breed programma aan kwaliteitsvolle producten kunnen aanbieden. Niet méér maar minder leveranciers is de tendens om het op organisatorisch vlak te kunnen blijven bolwerken. Om snelle leveringen te kunnen waarborgen naar de professionals heeft de vakhandel behoefte aan one-stop shop aanbieders, die op hun beurt nog eens sterk onderscheidend zijn in assortiment en het kwaliteitsniveau van de individuele producten. “Wij bieden de producten en hebben daarnaast alle kennis in huis over de machines en gereedschappen die we leveren. Samen met een eigen technische dienst bieden we echt alles waar de vakhandel behoefte aan heeft.”

Beschikbaarheid

Een van de belangrijke pijlers in het businessmodel van beide bedrijven is de goede beschikbaarheid van de assortimenten. “Wij kunnen snel leveren en beloven onze klanten dat wat we aanbieden we ook leveren. Dat is in de huidige tijd soms een uitdaging, maar het lukt ons nog steeds”, zegt De Man. Voor zowel GMT International als Contimac geldt dat ongeveer 75% van de machines en gereedschappen in het assortiment van Europese herkomst is en juist dit gegeven maakt dat ze een hoge uitleveringsgraad kunnen garanderen.

Ook Contimac garandeert een snelle en adequate levering vanuit thuisbasis Asse. “Dat betekent dat we

investeren in onze voorraad, maar die investering betaalt zich terug in de continue vraag vanuit onze dealers”, zegt De Ridder. “Doordat we nu ook gebruik kunnen maken van het logistiek centrum van GMT International in Dordrecht kunnen we onze dienstverlening verder verbeteren en gaan we dichterbij de klant acteren.”

Toenemende consolidatie

Gevraagd naar de aanleiding van de krachtenbundeling blijkt het DNA van Contimac en GMT International een grote rol te spelen. De Man: “We zien om ons heen al jaren in toenemende mate consolidaties ontstaan. Aan de kant van onze leveranciers, waar op internationale schaal enkele zeer grote spelers gaan ontstaan, maar ook in de handel. Die laatste verenigt zich steeds meer in inkooporganisaties en grote franchiseformules. Om te voorkomen dat we straks te groot voor het servet en te klein voor het tafellaken worden, wilden we graag een stap maken waarmee we onze eigen en unieke positie in die markt kunnen behouden.”

De positie als one-stop-shop biedt daarvoor volgens De Ridder ook volop kansen. “Wij zijn voor onze dealers echt een partner in de verkoop. We bieden een breed assortiment kwaliteitsmachines en gereedschappen waarvan medewerkers in de vakhandel vaak wel enige kennis hebben, maar om een product goed te kunnen verkopen, moet je antwoord hebben op specifieke vragen van de uiteindelijke gebruiker. Daarbij ondersteunen wij onze dealers.”

Onderscheiden

Het is volgens De Man een van de belangrijke punten waarop bedrijven als Contimac en GMT International zich onderscheiden van inkooporganisaties en franchisegevers. “Die zijn steeds meer geënt op logistieke dienstverlening, maar kunnen de technische kennis en ondersteuning niet bieden. Wij wel en dat is een belangrijk verschil. Wij zijn echt een full-servicepartner van onze dealers.”

Daarin speelt kennisoverdracht een belangrijke rol. De Ridder: “Wij zorgen voor uitgebreide documentatie bij alle machines en andere producten die we leveren. Onze dealers moeten snel en goed de specificaties en andere essentiële informatie kunnen raadplegen. Die documentatie is onder meer via onze responsive websites te vinden, maar we bieden de productinformatie ook digitaal aan zodat onze dealers de informatie eenvoudig in hun eigen systemen kunnen importeren.”

Bekende gezichten

Beide bedrijven zien de toekomst dan ook positief tegemoet. “Met de mensen van GMT International aan boord kunnen we echt de volgende stap zetten en het werk van onze accountmanager Gerard Bes verder vormgeven. Zo kunnen we een nog interessantere partner worden voor onze klanten en leveranciers”, zegt De Ridder.

“Wij hebben de familie De Ridder het afgelopen jaar leren kennen als de ideale overnamepartner. Onze ideeën over de sector en de toekomst daarvan sluiten naadloos op elkaar aan. Wij zijn bekende gezichten op de Nederlandse markt en onze contactpersonen van de binnen- en buitendienst blijven gelijk. Onze klanten gaan dus alleen maar profiteren van deze mooie stap”, zegt De Man, die de komende jaren nog wel actief blijft binnen de organisatie. “Ik ben nog steeds hongerig en ambitieus. Die ervaring ga ik doorgeven aan de nieuwe groep.”

Over Contimac en GMT International

Contimac BV, opgericht in 1988, is een internationaal opererend familiebedrijf gespecialiseerd in de verkoop en

service van machines en gereedschappen voor professionals in de bouw-, industrie-, automotive-, tuin- en landbouwsector. Professionele machines die uitsluitend via een dealernetwerk worden verkocht. Die focus heeft Contimac tot een belangrijke speler in de Benelux gemaakt. Daarnaast heeft Contimac ambities om in Frankrijk een dealernetwerk op te zetten.

GMT International BV is in 2006 opgericht en verdeelt zijn producten voor dezelfde sectoren uitsluitend via de gerenommeerde vakhandel in Nederland. Met snelle leveringen, een betrouwbare service en een eigen technische dienst in Dordrecht heeft GMT International de afgelopen jaren een mooie groei doorgemaakt.

Gegarandeerde prijzen

Minimaal een keer per jaar publiceren GMT International en Contimac een eigen magazine met daarin de producten uit de verschillende assortimenten. "De verkoopprijzen in die uitgave zijn gegarandeerd dus onze dealers hoeven er niet bang voor te zijn dat we na drie maanden aankondigen dat alle prijzen 5 of 10% stijgen en stickers meesturen die ze op de magazines kunnen plakken. De prijzen in de uitgave gelden voor de hele periode. Daarin nemen wij een risico, maar het levert voor onze dealers vooral stabiliteit en voordeel op. Zij bieden hun klant dezelfde garantie en dat wordt erg gewaardeerd", zegt De Man.

GMT International BV, Dordrecht, 078.652.40.50, info@gmtinternational.nl www.gmtinternational.nl

Contimac BV, Asse (B), +32.2.454.04.54, info@contimac.de, www.contimac.be

Redactie