Met Stabila bouwen aan succesvolle, efficiënte langetermijnrelatie

14-12-2012 01:00



In het rijtje fabrikanten met een jarenlange traditie hoort ook Stabila thuis. al in 1865 zien de broers Ullrich hoe een timmerman een ellenstok maakt, waarop zij een reeks ellenstokken tot een duimstok verder ontwikkelen. Ook was het bedrijf, zo'n zestig jaar geleden, de eerste die de houten waterpas verving door een lichtmetalen variant.

Unieke garantietermijn

Met name die laatste uitvinding legde Stabila geen windeieren. "De metingen waren sindsdien aanzienlijk nauwkeuriger omdat waterpassen voorheen van hout gemaakt werden. En hout werkt. aluminium is een stug materiaal dat weliswaar uitzet en krimpt, maar slechts marginaal. Dat kan grotendeels worden opgevangen door de libel met een gepatenteerde techniek in het aluminium huis te plakken. Dat maakt Stabila tot één van de toonaangevende merken in de wereld van de meetgereedschappen. Ze geven zelfs tien jaar garantie op hun producten en dat is uniek in dit segment", vertelt directeur Wim Stam van Ruro, agent in ons land van o.a. Bessey, Parat, Alpen en Knipex.

Het merk zit sinds 2010 in de portefeuille van het agenturenhuis, al duurde het even voordat het ook omzetmatig een gouden greep werd. “We hadden al twee merken in het meetsegment, zodat we in

eerste instantie omzet inleverden. Uiteindelijk bleek het een goede keuze. Stabila is een flexibel familiebedrijf, levert goede producten en kan ook de hele breedte bedienen.”

Partnership als speerpunt

Toch kost het moeite om de Nederlandse markt massaal aan het merk te krijgen. “De merkentrouw in Nederland is heel groot”, weet Stam. “Het kost dus heel veel tijd en energie om mensen over de

streep te trekken. Wij kiezen voor de vakhandel en ondersteunen onze klanten. Stabila heeft ook lasers en heeft zich bewezen als innovatief merk dat regelmatig uitbreidt. Er moet beweging in het

assortiment zitten. Een mooi voorbeeld is het Redline-concept, waarmee we een partnership aangaan met dealers. Als de dealer voor ons merk gaat, zorgen wij voor ondersteuning, bespreken één keer per jaar de omzet en nemen de producten terug waarin geen omzet zit. Zo leveren we succesvol, efficiënt maatwerk en bouwen we serieus aan een langetermijnrelatie.”

Zekerheid door kwaliteit

Meetgereedschap is een essentieel stuk gereedschap in de bouw. Een meetfout is de duurste fout en kost veel geld. “Door kwaliteit te maken en te garanderen, heb je een stabiele basis. als een laser

bijvoorbeeld valt, moet je hem opnieuw ijken. Eén van onze lasers kan 2,5 meter vallen, dan is ‘ie nog steeds nauwkeurig. Je betaalt misschien iets meer, maar je krijgt er zekerheid voor terug.”

Stam roemt de samenwerking met de fabriek. “Deskundigen staan altijd klaar als er problemen zijn. Ook als we producten dringend nodig hebben, wordt er razendsnel geschakeld. Nieuwe Ruro-mensen

krijgen een gedegen opleiding in de fabriek. Als er iets aan de hand is, kunnen we 90% vanuit Ruro regelen. dat zegt genoeg over de meer dan uitstekende samenwerking.”

Marc Nelissen