

Klingspor ook bij leden 4Plus in de schappen

13-03-2023 07:00



De samenwerking met 4Plus kwam vorig jaar tot stand nadat Augustin in Born op het hoofdkantoor van de coöperatie van bouwmaterialengroothandels de meerwaarde van het Klingspor-assortiment had gepresenteerd. “Binnen de bestaande assortimenten schuren en slijpen konden we met onze accessoires meerwaarde bieden. Vervolgens hebben we met de assortimentscommissie van 4Plus naar de exacte behoefte gekeken en op basis daarvan een voorstel gedaan.”



Compleet verhaal

René Gillis, hoofd verkoop bij Bouwpartner Jac Klijn is lid van de assortimentscommissie. “Klingspor biedt een compleet verhaal en kan goed schakelen tussen grote en kleine afnemers. We kennen binnen 4Plus een grote variëteit aan leden. Grote bedrijven zoals wij of echt hele kleine. Klingspor kan daarin heel goed meebewegen en dat is voor de ondernemers bijzonder prettig”, zegt Gillis.

Die flexibiliteit is volgens Augustin voor Klingspor essentieel in de samenwerking. “We bieden professionele schuur- en slijpproducten in kleinverpakking, maar ook voor een aannemer die voor een project groot wil

inkopen, hebben we passende verpakkingso oplossingen. We kijken altijd samen met de ondernemer waar in zijn shop behoefte aan is.”

Machines en klanten

Belangrijke basis voor het assortiment slijp- en schuuraccessoires vormen de machines die in de shop aangeboden worden. Augustin: “Onze producten worden op die machines gebruikt dus daar begint het. Voor het repeterend gebruik van die machines zijn de professionals afhankelijk van onze producten. Die accessoires moeten ze ook in de shops kunnen vinden.”

Vervolgens maken de ondernemer en Klingspor een goede analyse van de klanten die in de shop komen. “In welke specifieke tak zijn ze actief? Allround zzp’ers die op de bouw schuren of slijpen of zijn het echte specialisten, die de machines veelvuldig gebruiken en ook specifieke wensen en eisen hebben als het gaat om de accessoires.”



Samen voordeel

Gillis bevestigt de woorden van Augustin. “Het totale assortiment is bijzonder breed en we worden goed geadviseerd. Met Klingspor halen we kwaliteit in huis die we onze klanten in de shop graag verkopen. En de goede prijs-kwaliteitverhouding die wij krijgen, kunnen we hen ook aanbieden. Zo hebben we samen voordeel van onze samenwerking”, zegt Gillis.

“Met Klingspor halen we kwaliteit in huis die we onze klanten in de shop graag verkopen.”

Ook Augustin ziet voordeel in de relatie met de leden van 4Plus. “Ieder lid van 4Plus koopt bij ons in. In Born houden ze de lijntjes het liefst zo kort mogelijk en gaan ze rechtstreeks naar de fabrikant. Wij leveren dus rechtstreeks aan de leden, die ook rechtstreeks bij ons bestellen. Daar zit 4Plus verder niet tussen en dat werkt efficiënt voor alle schakels in de keten.”

Beperkte kennis bij verwerker

Het adviseren en trainen door Klingspor beperkt zich niet tot de partners en hun medewerkers in de handel. “Minstens zo belangrijk is het adviseren van de professionals die schuren en slijpen. In veel gevallen is hun kennis op het gebied van het gebruik van de juiste materialen beperkt. Dat is iets waarin wij ook actief een rol willen spelen omdat ze vaak veel efficiënter kunnen werken bij gebruik van de accessoires die gemaakt zijn voor de klus die ze uitvoeren.”

Daarin trekt de fabrikant ook samen op met de dealers. “Wij verkopen alleen via de handel dus wij stellen onze kennis ook ter beschikking aan de dealers en hun klanten. Zo kunnen we samen naar een klant die op een project aan het werk is en een vraag heeft, maar ik kan ook alleen op pad. Daarbij kom ik altijd als adviseur namens de lokale dealer zodat hij ook profiteert van onze advisering.”

Digitale ondersteuning

Naast de advisering biedt Klingspor ook op andere onderdelen ondersteuning die past bij de omvang en wensen van de dealer. Augustin: “We hebben de laatste jaren gezien dat e-commerce en webshops een enorme vlucht nemen. Wij bieden dealers daarom tal van digitale services waarmee we enerzijds de onderlinge samenwerking zo efficiënt mogelijk inrichten. Zoals het klantenportal waarin bestellingen gedaan worden en alle relevante informatie voor de dealer beschikbaar is. Van facturen en bestelhistorie tot de technische informatie over de producten.” Anderzijds bieden de digitale voorzieningen volgens Augustin alles wat nodig is om een webshop in te richten.

In eigen huis

Als specialist in schuur- en slijptechnologie biedt Klingspor de bouwmaterialenhandel vooral schuuraccessoires en slijpschijven voor onder meer hout- en betonbewerking. “Maar ook tegelzetters en interieurbouwers gebruiken schuur- en slijpgereedschappen waarop onze producten gebruikt worden”, zegt Augustin. “Onze kracht zit in de compleetheid van ons assortiment en het gegeven dat we alles in eigen huis ontwikkelen.”

De productie van de accessoires vindt plaats in fabrieken in Duitsland, Polen en Oekraïne. “Vervolgens gaat alles naar ons centrale distributiecentrum in Haiger in Duitsland van waaruit de bestellingen naar onze dealers gaan.” In het Duitse Haiger is ook het hoofdkantoor van Klingspor gevestigd. Augustin: “Daar werken we eveneens aan de verdere ontwikkeling van nieuwe en de verbetering van onze bestaande producten. Die continue innovatie speelt al sinds de oprichting van Klingspor in 1893 een belangrijke rol binnen het bedrijf.”

‘Kracht van familiebedrijven’

Ruud Augustin noemt 4Plus een ‘enthousiaste club waarmee Klingspor samen goede handel kan maken’. René Gillis herkent zich in die uitspraak. “De leden van 4Plus zijn familiebedrijven en dat is Klingspor ook. Dat merk je in alles. Er wordt echt geïnvesteerd in een langdurige relatie en in samen beter worden en profiteren van de samenwerking. We zijn no-nonsense bedrijven en weten beide dat alles wat we doen in het teken staat van de

eindgebruikers. Dat is een kenmerk dat familiebedrijven past, ook Bouwpartner Jac Klijn”, zegt Gillis, die zelf al sinds 1984 bij het bedrijf werkt.

Het bedrijf aan de Amerikastraat in Kaatsheuvel begon in de vorige eeuw als handel in brandstoffen en groeide uit tot de bouwmaterialenhandel die het inmiddels is. Met aan de straatzijde een showroom en ruimte voor ruwbouw en achterin de groothandel. Gillis: “Klanten die hun opdrachtgever willen adviseren, gebruiken onze showroom of sturen ze langs om inspiratie op te doen.”

In de shop, die ook een eigen ingang heeft, komen professionals uit de regio Den Bosch, Breda en Tilburg. “Maar we leveren op verzoek van onze klanten ook wel in Amsterdam of elders in Nederland. Afhankelijk van de plek en mogelijkheden doen we dat ook met hulp van andere 4Plus-leden. In die gevallen is het prettig dat we onderdeel uitmaken van deze club”, zegt Gillis.

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

Redactie