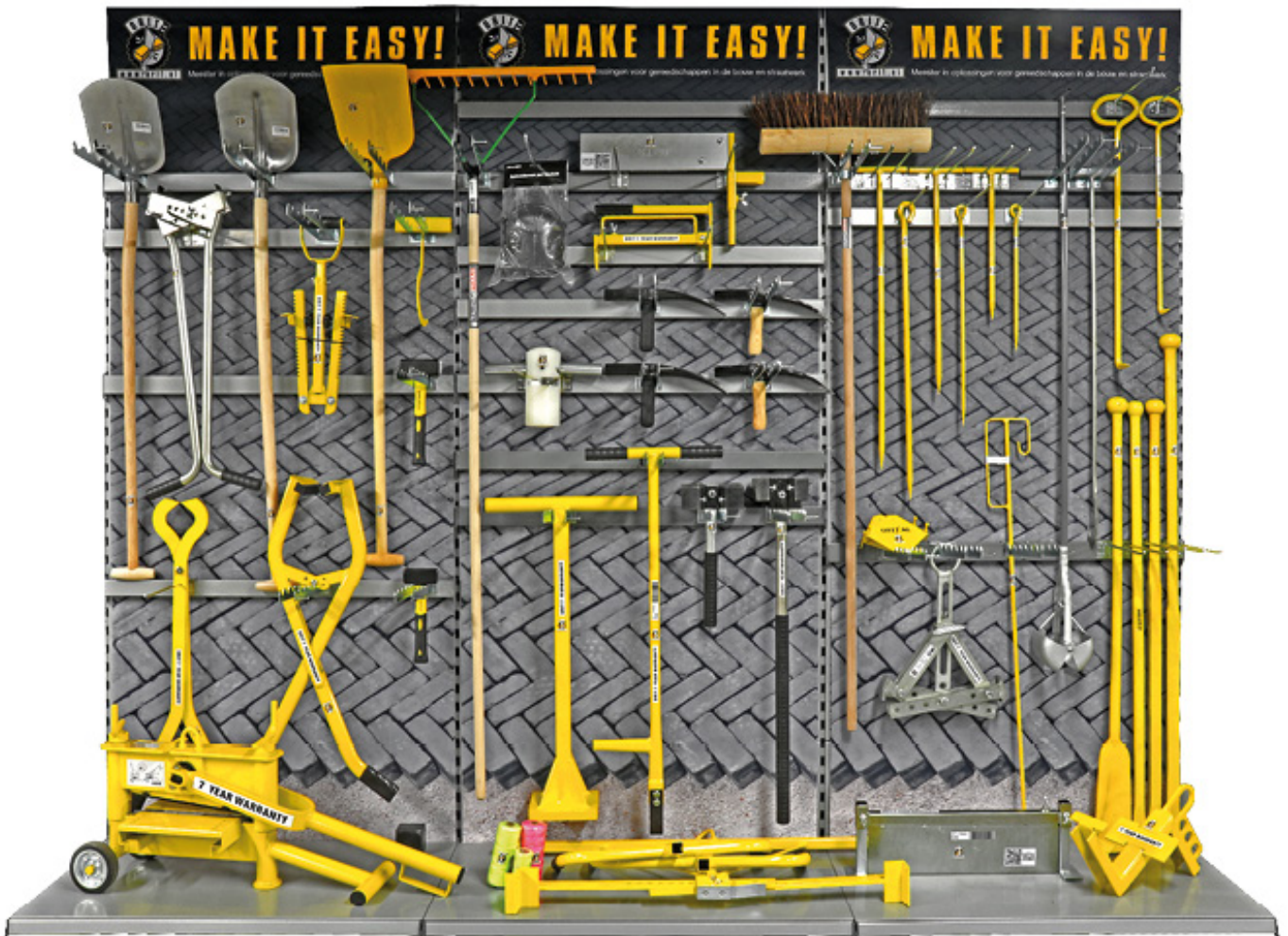


Orit: “Beste uit beide merken blijven halen”

12-06-2024 07:00



Talen Tools uit Staphorst is producent en leverancier van gereedschappen voor hoveniers, agrariërs en bouwvakkers. In het assortiment vinden professionals onder meer bijlen, schoppen, spaden, bezems, snoeigereedschap, harken en schoffels. “Orit richt zich met gereedschappen als egalisatieschuiven, bandenklemmen, koevoeten en steenknippers vooral op stratenmakers en bouwplaatsmedewerkers. Deels overlappen de assortimenten van beide merken elkaar, maar ze zorgen samen ook voor een breed totaalpakket voor hovenier, stratenmaker en bouwvakkers.”



Dedicated op Orit

Na de overname van Orit op 1 oktober 2023 focust Talen zich op de inbedding van het Orit-assortiment binnen de dagelijkse operatie van het bedrijf. Vanwege de specifieke kenmerken van de producten is dat volgens Talen niet een klus om er even bij te doen. "Vanaf de eerste stappen in het overnameproces was voor ons helder dat we Orit graag wilden inlijven, maar niet op wilden laten gaan in de al bestaande grote range aan producten die Talen Tools biedt. Daarvoor is Orit als merk te groot en geliefd onder de doelgroep."



Door het assortiment van Orit wel onder te brengen in de gezamenlijke warehousing en distributie kan voor beide merken efficiencyvoordeel behaald worden. Talen: “Dat betekent dat we ook voor de gereedschappen van Orit snelle en betrouwbare leveringen kunnen garanderen.”

Eigen vertegenwoordiger

Een voordeel waar dealers en gebruikers van profiteren. Dat geldt ook voor de vertegenwoordiger die speciaal voor Orit naar de dealers gaat. “Orit had voor de overname geen buitendienst, maar wij hebben ervoor gekozen om wel een vertegenwoordiger aan te nemen. Het assortiment verdient aandacht bij de dealers en daar hoort een buitendienst bij.”

Dealers reageren volgens Talen enthousiast op deze verandering. “Veel producten staan of liggen niet in de stellingen van de dealers. Voor sommige gereedschappen geldt dat ze daarvoor te groot zijn waardoor ze al snel in een hoek van de showroom komen te staan. Samen met de dealers hebben we schappresentaties gemaakt om het Orit-assortiment beter te presenteren. Die ondersteuning en onze actieve rol als partner van de dealer wordt erg gewaardeerd.”

Voor de grote producten zijn speciale doeken ontwikkeld die het assortiment onder de aandacht brengen. “Die doeken hebben de kenmerkende gele kleur van Orit dus die vallen wel op in de vestigingen van onze dealers”, zeg Talen, die toevoegt dat inmiddels bij een aantal dealers de shop al met succes is ingericht.

Aandacht voor mooie tuin

Voor de verkoop van de Orit-gereedschappen beschikt Talen over een dealernetwerk met landelijke dekking. “Ook in België en Duitsland ontwikkelt ons netwerk zich goed, net als in Scandinavië en Canada.”

Een verklaring voor de groei in die laatste twee markten heeft Talen wel. “We opereren met de steenknippers van Orit in een nichemarkt. Er zijn niet veel producenten van dit gereedschap en Nederland is inmiddels niet het enige land meer waar veel aandacht aan mooie tuinen en terrassen wordt besteed. De ontwikkeling van ingerichte en aangeklede tuinen en terrassen gaat in Scandinavië en Canada hard. Dat zien wij terug in de vraag vanuit die landen. Daarbij kunnen zowel de dealers als gebruikers profiteren van de combinatie van Orit en Talen Tools omdat de assortimenten elkaar echt versterken.”

Schaalvoordeel uitbreiden

De komende jaren wil Talen meer schaalvoordeel halen door de ontwikkeling van nieuwe producten en de doorontwikkeling van bestaande in eigen beheer te houden. “Daarvoor kunnen we het netwerk van Orit combineren met dat van Talen Tools en andersom. Ook op dat vlak willen we het beste uit beide merken blijven halen en inzetten voor de gereedschappen en producten in de twee eigen assortimenten.”

Dat geldt ook op het gebied van inkoop. “Door de krachten te bundelen versterken we onze positie als producent en leverancier van twee unieke merken die we ook als zodanig blijven voeren. Dankzij die organisatorische krachtenbundeling kunnen we onze prijsstructuur voor dealers op peil houden zodat zij een mooie marge kunnen blijven maken op de producten van Orit en Talen Tools.”

Orit, Staphorst, 013.467.91.28, info@orit.nl, www.orit.nl

Talen Tools, Staphorst, 052.246.33.33, info@talentools.nl, www.talentools.nl

Redactie