

Bison Cleaning: compact, compleet en competitief

05-11-2018 13:50



“We zoeken voortdurend naar complete concepten waarmee de consument problemen kan oplossen in en rondom zijn huis. Concepten die aanhaken aan de merkkracht van Bison”, dat zegt marketing-manager Steven Fitsch.

Zo’n concept vond Bison toen ze de Schimmel- en Vochtvreter van Bison onder de loep namen. Tijdens een brainstorm gingen de voeten op tafel en werden alle problemen geïnventariseerd rondom een schoon en gezond huis. Vocht, schimmel, vuil, vet, groene aanslag, de badkamer, de keuken allerlei cleaning-items kwamen aan bod. En laat Bison nu onderdeel zijn van de Bolton-groep die internationaal al diverse schoonmaakproducten onder zijn paraplu heeft. Laatst nam de groep afstand van WC-eend, maar onder andere Soapy, Dubro, Wc-Net en Caroline zijn nog steeds Bolton-merken en zo familie van de Bison-producten.

Vocht- en schimmelvreter als basis

“Met de Vochtvreter en de Schimmelvreter waren we dominant in de categorie, zegt director consumer Frank

Heus. "Maar het was geen compleet concept. Zoals we bij Bison Poly Max bijvoorbeeld ook allerlei klusgerichte varianten hebben om het concept compleet te maken, wilden we dat bij Cleaning ook ontwikkelen." Dus ging er een Bison-team aan de slag. Marktcijfers van DHZ en Food van GfK en Nielsen werden geanalyseerd, consumenten werden bevroegd, het eigen portfolio werd bekeken en zo kwam er een Cleaning-concept op de tekentafel. Productmanager Consumer Annabel de Neeling: "Met een compleet concept maken we Bison de krachtige probleemoplosser voor een schoon en gezond huis."

Dat concept kent drie pijlers: "Vocht, Schimmel en Cleaning. Eerst overwogen we nog om de zustermerken te bundelen tot één concept, maar al snel besloten we het onder het Bison-merk te scharen. De consument zoekt toch naar een anker van een sterk merk. Vandaar nu ook de herkenbare claim van 'Bison Power Quality'."

Prioriteit van de board

Heus: "Toen we het eenmaal uitgedokterd hadden, legden wij het plan definitief voor aan de corporate-board. Die moet daar goedkeuring voor geven en schakelt dan corporate marketing in. Dat plan stak zo goed in elkaar dat we meteen groen licht kregen en hoge prioriteit om het te realiseren", zegt Heus. "Hoezo trage processen bij een multinational? Kansen zien en aanpakken. Ondertussen zijn er 25 tot 30 man mee bezig geweest. Van marketing, tot packaging, productie, planning etcetera."

Samenwerken met retail en wholesale

Dat gebeurde allemaal in een half jaar. Want medio december stak Bison de koppen bij elkaar met een groothandel en een retailer om het concept definitief te finetunen.

Fitsch: "We willen de markt samen opbouwen met de hele keten. In een samenwerking." Heus: "Daarom zetten we ook in op selectieve distributie. Uiteraard blijven we onze partners van het eerste uur trouw, maar we maken voor iedereen een mooi voorstel. Mits we het hebben over aantallen en samenwerking op de lange termijn. Dan maken we een maatgesneden schap, promo's en campagnes."

Hardlopers van kwaliteit

Bison heeft namelijk grootste plannen met het Cleaning-concept. Schipper: "Ruimte is schaars en rotatie belangrijk. Daarom hebben wij een compact, compleet en competitief concept ontwikkeld. Op een presentatie van een meter brengen we de top-10 van hardlopende producten waar je 80% van alle consumentenproblemen mee kunt oplossen." Het zijn steeds de beste producten. Fitsch: "Dat zijn we aan onze Bison-stand verplicht. We staan voor kwaliteit en zullen nooit een tandje terugschakelen ten gunste van marge. Kwaliteit staat altijd buiten kijf. Voor onze partners en vooral voor onze eindconsumenten."

Categorie op scherp

Heus: "Doordat wij de markt betreden, zetten we bestaande partijen ook op scherp. Zoals we met Bison Poly Max de gehele categorie beter maakten. In het Bison Schimmelvreter assortiment hebben we bijvoorbeeld de unieke foam-formule en zijn we de eerste met een chloorvrije schimmelvreter. En wij staan pas aan het begin. In 2019 innoveren we stevig door." Fitsch: "Dan gaat het echt om productverbetering, niet om assortimentsverbreding. Sommige fabrikanten veranderen om te veranderen als ze het niet meer weten, wij

houden het lekker compact, compleet en competitief.”

Functionaliteit en keuzegemak

Met een meter Cleaning-producten kan de Bison-partners dus goed uit de voeten. Producten met unieke eigenschappen en heel goede werking. “Wij hebben alle testrapporten hier liggen. Onze Bison schimmelvreter werken bijvoorbeeld al na 10 minuten, de chloorloze na 15 minuten. Wist je dat de meeste pas na 30 of 60 minuten actief worden? En sommigen zelfs helemaal niet?” Kwaliteit staat dus buiten kijf. Keuzegemak ook. “Door het compacte assortiment heeft de consument geen keuzestress”, zegt Schipper. “Aan de kleurcodering kan hij zien welk product welk probleem oplost. Inpakken en wegwezen.”

Rotatie én presentatie

De prijs is competitief. En de marge? Terwijl Heus driftig ‘ja’ zit te knikken, haakt Fitsch in: “Als je zes meter reinigingsproducten in alle varianten hebt staan, weet je zeker dat daar maar één of twee meter van roteert. Gemiddeld is de marge dan laag. In ons schap van een meter roteren alle producten. Dan vind je het als winkelier niet erg om drie omdozen achter te hebben staan. In plaats van een halve pallet die er over een half jaar nog staat.”

Over dozen en pallets gesproken: Bison heeft bijzondere aandacht besteed aan de verpakkingen. De flessen hebben een kinderveilige sluiting. De etiketten zijn tweetalig en geven helder aan welk product welke cleaningklus klaart. En ‘branded’ omdozen zijn van het ‘tear-off-soort’ en kunnen linea-recta het schap in of direct gebruikt worden voor een promotionele activiteit. Of liever nog vóór het schap. “Heus: “Bij de kassa, op de kopstelling, bij de klus, zeg het maar. De consument moet het meteen zien en herkennen. Meenemen, afrekenen en aan de slag.”

Compact, compleet en competitief

Bisons Cleaning concept is gebaseerd op drie pijlers.
Vocht, schimmels en cleaning.

- Bison Vochtvreter: direct minder vocht in uw huis/omgeving/schuur
- Bison Schimmelvreter: binnen 10-15 minuten af van uw schimmels
- Bison Groene aanslagvreter: eenvoud & direct reiniging voor blijvend schoon resultaat
- Bison Kalkvreter: krachtige schuimreiniging voor blijvend kalkvrij sanitair
- Bison Vetvreter: supersnel afneembare & krachtige reiniging
- Bison BBQ/Oven reiniger: superkrachtige schuimreiniging van hardnekkig vet
- Bison Vloeibare Ontstopper Gel: krachtige gel voor effectieve reiniging

- Bison Duo Ontstopper: double power voor extreme krachtige reiniging
- Bison Vlekvreter: zeer effectieve reiniging-direct resultaat
- Bison Sanitairreiniger: snelle reiniging voor stralend sanitair
- Bison RVS reiniger: efficiënte reiniging voor blijvende glans

Bison op TV

In 2019 gaat Bison op TV met het totaal-concept en staan er allerlei spraakmakende consumentenacties op stapel. Het hele jaar door komen er producten onder de massamediale aandacht die relevant zijn voor dat specifieke seizoen.

maik