

Zircon betreedt doe-het-zelfmarkt

14-06-2019 00:20



Fred de Haas, in België, Duitsland en Nederland verantwoordelijk voor de verkoop van Zircon-apparatuur, is ervan overtuigd dat de muurscanners ook in de bouwmarkt snel aan populariteit zullen winnen. "Dat hebben we in de professionele vakhandel ook gezien. Na de introductie groeide de afzet snel en aan die groei lijkt voorlopig nog geen einde te komen."

Gemak

Het geheim van dit succes laat zich volgens De Haas snel raden. "De muurscanners zijn nauwkeurig, enorm gebruiksvriendelijk en bieden de gebruiker veel gemak. Metalen schroeven, spijkers, elektriciteitsleidingen en (houten) balken zijn in een mum van tijd te lokaliseren. Gekoppeld aan een goede prijskwaliteitverhouding maakt het onze scanners bijzonder interessant voor klussers."

Twee lijnen

De Haas benadrukt dat Zircon heel bewust kiest voor een professioneel en een doe-het-zelfassortiment. "Daarin doen we ook geen concessies. De eisen die deze groepen gebruikers stellen aan de scanners verschillen teveel om met één lijn te werken. Bovendien willen we als leverancier niet met een product in twee kanalen zitten. De bouwmarkt en de vakhandel hebben hun eigen Zircon-lijn; zo voorkomen we dat ze in elkaars vaarwater komen. Onze klanten weten wat ze aan ons hebben. We spelen ze niet tegen elkaar uit om er zelf beter van te worden."

'Try me-display'

Wat wel voor zowel de retail als professionele vakhandel geldt, is de relatief eenvoudige verkoop van de scanners en de goede marges. "De ondernemer kan met vrij weinig actieve ondersteuning onze scanners onder de aandacht brengen. Bijvoorbeeld dankzij ons 'try me-display' dat de klant uitnodigt om een scanner te pakken en uit te proberen. Bovendien helpt de aantrekkelijke prijsstelling ook een handje." De Haas meldt dat de scanners voor doe-het-zelvers vanaf €19,90 te koop zijn. "De meest uitgebreide in het assortiment kost €120, dus dat zijn geen overdreven hoge prijzen."

Mannending

De scanners van Zircon zijn volgens De Haas 'echte mannendingen'. "Ze geven geluid en licht en dat trekt al snel de aandacht, vooral van mannen. Dat biedt ook weer kansen voor de retailer, want eenmaal in de buurt van de scanners kun je meer producten onder de aandacht brengen." Ander voordeel voor de retailer is volgens De Haas de goede marges op de scanners. "Die liggen gemiddeld op zo'n 48 tot 52 procent en dat is bepaald geen slechte marge."

Familiebedrijf

Zircon is een Amerikaans familiebedrijf en dat karakter ademt door in de gehele organisatie, zo verzekert De Haas. "Ik doe voor de Nederlandse markt rechtstreeks zaken met de eigenaar. Goede relaties, kwaliteit en nauwe banden tussen klant en leverancier zijn belangrijk in onze filosofie. Ik doe liever zaken met een paar partijen die er vol voor gaan dan dat ik de markt overdonder. Kwaliteit gaat boven alles. Daarom wordt ook alles in eigen beheer geproduceerd in fabrieken in Mexico en China."

Die korte lijnen maken het volgens De Haas ook mogelijk dat Zircon goede leverprestaties kan bieden. "We hebben in Numansdorp een eigen voorraad waardoor we binnen drie dagen kunnen leveren. En mocht het een keer niet hier op voorraad liggen, is het uiterlijk binnen vijf dagen alsnog bij de klant."

Verplichtingen

Die voorraadbetrouwbaarheid is voor Zircon essentieel, zegt De Haas. "Dat is op de Amerikaanse thuismarkt heilig. Met Home Depot als grootste klant hebben we een mooie en imposante referentie, maar het schept zeker verplichtingen. Met een fillingrate van 99,9 procent maken we onze belofte waar en daarvan kan nu ook de Nederlandse retail profiteren."

Meer informatie of meer weten over de mogelijkheid dealer te worden?

Mathlau BV | Fred de Haas | fred@mathlau.nl

Zircon, Castricum, 06 1192 1909, fred@mathlau.nl, www.nl.zircon.com

admin