

'Deze producten vragen service'

16-11-2012 01:00



In 65 jaar tijd heeft Parat zich opgewerkt tot een A-merk in verschillende takken van opbergen. Maar het begon ooit met gereedschapstassen, een segment waarin het merk nog steeds een stevige A-status heeft. Maar ook op andere terreinen heeft de fabrikant een naam. Wat weinigen weten: het stoffen dak van menig cabrio komt uit de Parat-stal, maar ook kunststof motorkappen van trekkers, spatborden of voorzijden van campers en caravans.

Brede opbergoplossingen

Het zegt iets over de dynamiek van het bedrijf. "Maar ook over de veerkracht van Parat", stelt directeur Wim Stam van Ruro, dat ook merken als Bessey, Alpen, Stabila en Knipex in ons land vertegenwoordigt. Het bedrijf had enkele jaren geleden fors geïnvesteerd in mallen en machines voor die toepassingen, toen de markt plotseling in elkaar zakte. Maar nu zijn de productielijnen al voor de komende zes jaar volgepland."

In een ogenschijnlijk statisch segment als koffers zit wel degelijk ontwikkeling. Voortdurend komt Parat, volgens Stam nummer één op de Nederlandse markt, met steeds meer opbergoplossingen.

"En ze denken ook lokaal mee. Waar je bijvoorbeeld in het buitenland opbergvakken ziet met een soort kunstgras, kiest Nederland voor insteekvakken om de producten tegen te houden. En je ziet

steeds meer koffers op wielen. Nederland gebruikt de gereedschapkoffer als een soort steekwagen. de formaten worden ook steeds groter omdat iedereen steeds meer wil meenemen.”

Innovatie en service

Veel merken zijn A-merk geworden omdat ze vroeg op een segment doken, maar uiteraard moet je die status wel weten te behouden. Voor Parat geldt dat laatste. “Je moet innovatief zijn en dat hoeft niet per definitie te betekenen dat alle productlanceringen een succes zijn. Wel legt de fabrikant de lat hoog. Zo zijn alle koffers gemaakt van kwalitatief hoogwaardige onderdelen, vaak alleen voor Parat vervaardigd. Al deze onderdelen zijn vervangbaar als ze defect zijn. Wij hebben ze op

voorraad. Hierdoor kunnen we de klant, ook op het gebied van service, zo snel mogelijk helpen.”

Gevulde koffer

Ofschoon Parat de hele breedte afdekt, de klant dus one-stop-shopping biedt, vindt Stam het onnodig dat een winkelier veertig tot vijftig koffers in de winkel moet showen. “Nee, we bouwen, samen met die klant, conceptmatig een mooi assortiment op. Natuurlijk, wij kunnen een presentatie van twee meter leveren, als het moet, maar we bepalen samen met de klant wat hij nodig heeft. Het is zaak de juiste koffer voor de juiste opbergklus te verkopen. En dat kan ook een instap-abc-koffer zijn. Als je de breedte hebt, biedt je die klant gemak in álle prijsklassen. In combinatie met andere merken kunnen we zelfs een gevulde koffer leveren.”

Marc Nelissen