

“ Een 10+1 set nemen ze zó mee”

29-08-2016 11:50



Praat je met Daan Broersen (33) en George van Haaster (34) over Q-Blades, dan kom je in een spannend jongensboek terecht. Ze zijn allebei commercieel-economisch opgeleid maar hadden op een gegeven moment allebei een bouwbedrijf en bouwden complete huizen en zelfs een boerderij op Texel. Tegelijkertijd hadden ze allerlei handeltjes. Zo haalden ze bijvoorbeeld kerstbomen uit Denemarken en verkochten ze die op vijf plaatsen in Noord-Holland.

Prijs-kwaliteit

Die handelsgeest stak ook de kop op toen Broersen op het dak stond en zich ergerde aan de kwaliteit van een zaagblaadje van € 16,-. “Iedere timmerman, loodgieter en schilder heeft tegenwoordig een Multitool in zijn bus, maar er was qua zaagbladen eigenlijk geen goed alternatief voor Fein en Bosch.” De twee ontdekten een fabrikant in het Verre Oosten, borgden de kwaliteitscontroles en gingen de boer op met hun Q-Blades. “Met een compleet assortiment accessoires met twee verschillende aansluitingen zetten we ons net even onder de twee A-merken in de markt. Qua prijs in ieder geval. Want kwalitatief kunnen we ons goed meten met die twee.”

Eigen vraag gecreëerd

Alle aannemerijen werden bezocht en bestookt met folders en zo creëerde Q-Blades zijn eigen vraag.

Broersen: "Drieënhalf jaar geleden was De Jong en Roos in Schagen onze eerste dealer en nu hebben we er meer dan 350." Een duidelijke verpakking en goede displays – een toren voor op de vloer en een display voor op de balie – springen in het oog. "Als een timmerman zijn spullen komt halen en ze ziet bij de balie, pakt hij ze gewoon even mee. Dat gebeurt niet als je zes meter accessoires neerhangt voor de bruto-prijs." Broersen kent voorbeelden van dealers die wel machines verkochten maar de omzet in accessoires zagen teruglopen. Klanten kochten bijvoorbeeld op internet. "Met onze displays in hun winkel, pakken zij die handel weer terug en zien zij de omzet zelfs groeien."

Hoge marge

De favoriet is het pakketje van 10+1. Broersen: "Klanten onderhandelen daar niet over, pakketjes van € 79,- nemen ze zó mee. En zo onderhandelen wij ook niet over de prijs met onze dealers. We bieden hoge marge plus een omzetbonus. Verder betaalt iedereen hetzelfde. Hier in de regio kunnen dealers bijna niet meer om ons heen. Maar onze aantrekkingskracht gaat intussen al veel verder." Hij noemt vele handelaren van alle inkoopcombinaties. Mastermate was al een grote klant en nu levert inkoopcombinatie Zevij-Necomij de Q-Blades ook onder private label aan haar leden. Internationaal doen Broersen en Van Haaster zaken via Heller. "Zij kopen pallets vol met zaagbladen in op maat gemaakte verpakkingen bij ons en verkopen die exclusief buiten de Benelux. Zo gaan onze producten echt de hele wereld over."

Markt op zijn kop

Q-Blades biedt een assortiment blaadjes voor hout, staal, steen, beton en kit. Met twee verschillende aansluitingen. De UN is toepasbaar op een waslijst van merken als Bosch, Fein Multimaster, Einhell, Makita, Milwaukee, Würth en Metabo. En de SC past op de FeinSupercut en op Festool. Varianten die passen op de nieuwe Starlock gaan er ook komen.

Het complete assortiment is door de perfecte logistiek direct uit voorraad leverbaar voor alle dealers binnen de Benelux. Het gaat nu hard voor de mannen maar ze hebben alles onder controle. "We zetten de markt wel een beetje op zijn kop, merken we. Inmiddels hebben we een geavanceerde machine staan, waarmee we geautomatiseerd de kwaliteit kunnen controleren. Hierdoor kunnen we nog grotere aantallen verwerken."

Zijn Bosch en Fein al langs geweest? "Fein meldde zich wel een keer vanwege een patent. Dat hebben we toen netjes opgelost. Verder hebben we ze nog niet gezien, maar ze zijn van harte welkom hoor!"

admin