

Zep voorziet in behoefte aan professionelere kwaliteit

28-06-2023 07:00



“De reden dat we de Nederlandse en Belgische consument actief zijn gaan benaderen? We zagen dat zij behoefte hebben aan producten van professionelere kwaliteit. Dealers op hun beurt kunnen klanten met onze producten meer diversiteit aanbieden bij reinigings- en onderhoudsmiddelen. Ofwel: met kwalitatieve producten met een probleemoplossend vermogen”, legt Business development Manager Remco Verschoor uit. “Het momentum van de introductie was achteraf gezien juist, er is namelijk behoefte aan alternatieven. En uit de ervaringen die met ons gedeeld worden, blijkt dat consumenten en dealers positief verrast zijn over de kwaliteit van Zep-producten. We zien dan ook steeds vaker herhalingsvragen ontstaan.”



Uitgebalanceerd assortiment

In eerste instantie bestond het assortiment voor consumenten uit zo'n 30 producten. “Inmiddels is dit aantal gegroeid naar 54 reinigings- en onderhoudsproducten”, zegt Verschoor. Voorbeelden van de uitbreiding zijn specifieke producten, zoals zonnepanelenreiniger en kunstgrasreiniger. Bij de introductie van producten voor de markt in de Benelux kan het Nederlandse verkoopkantoor keuze maken uit de honderden producten die Zep

wereldwijd ter beschikking heeft. “Zep Inc. maakt hoogwaardige producten voor professionals, waarbij we beschikken over meer dan 5.000 recepturen. Door onze professionele recepturen in een iets aangepaste vorm aan te bieden zijn deze ook geschikt voor een consument”.

Voor de eerste productselectie werden de succesvolle ervaringen bij consumenten uit het Verenigd Koninkrijk gebruikt. Verschoor: “Ons streven is dat we ieder jaar ongeveer vijf tot tien producten aan ons assortiment toevoegen. Hoe we die selectie maken? Door bij retailers na te vragen waar behoefte aan is, door ons gezond verstand te gebruiken en door te kijken wat we zelf in de markt zien gebeuren. Natuurlijk kijken we daarbij ook naar wat collega’s aanbieden en waar nog kansen liggen. Het uitgangspunt daarbij is dat ons product altijd een technische ingeving moet hebben en uiteraard iets toe moet voegen.”

Professionelere kwaliteit voor consumenten

De reinigings- en onderhoudsproducten voor consumenten zijn bruikbaar voor in en om huis. Het merk profileert zich hierbij met de hashtag #nextlevelclean. “Vaak zijn onze producten beter dan die van de concurrent. Dit komt doordat we gebruik maken van een hogere concentratie aan werkzame stoffen. Hierdoor zijn de producten effectiever en efficiënter in gebruik. Neem onze ontstopper, een echte hardloper. Het is de zwaarste kwaliteit die voor consumenten beschikbaar is. In de afgelopen twee jaar hebben we goede referenties opgebouwd. We zijn zo overtuigd van onze kwaliteit dat we hierop zelfs een niet-goed-geld-terug-garantie bieden.”

Bij de introductie van Zep-producten voor de Nederlandse markt is ruimte om aanpassingen te doen. Zo kan de hoeveelheid van een product aangepast worden, bijvoorbeeld door deze in een kleinschaligere verpakking aan te bieden. Op deze manier kan Zep een dynamisch assortiment aanbieden, dat specifiek afgestemd is op de behoefte van de consument in de Benelux. “Onze ervaring en kennis vanuit de professionele markt gebruiken we om snel te kunnen schakelen naar een consumentenproduct dat ready-to-use is. Het is bijvoorbeeld voor een keten mogelijk om specifieke Zep-producten aan hun assortiment toe te voegen. De structuren liggen er al, we kunnen snel opschalen naar behoefte. Wat het eindpunt bij ons assortiment is? De markt bepaalt welke kant het kan uitgaan”, antwoordt Verschoor.

Dealers haken aan

Dat Zep een onderscheidend aanbod biedt, is retailketens in de afgelopen twee jaar opgevallen. Trots somt Verschoor hun samenwerkingen in doe-het-zelfbranche op. “Toen we twee jaar geleden in Nederland begonnen, haakte KlusWijs als eerste aan. Inmiddels biedt Toolstation onze producten volledig exclusief aan en hebben we een succesvolle pilot met een aantal Hornbach-winkels gedraaid, waarna het assortiment inmiddels in alle Nederlandse vestigingen is geïntroduceerd. Vanaf mei vinden consumenten onze producten in 40 vestigingen van Praxis. In België staan we bij Hubo en Brico en een flink aantal lokale ondernemers. Voor de fijnmazige distributie zocht Zep de samenwerking op met SiebenEndstra, SHI Asten en Feeder One. In de meeste gevallen wordt er binnen 48 uur geleverd.” Hij voegt daaraan toe dat er ruim voldoende voorraad in de keten is, zowel bij de distributeurs als in hun opslag in Bergen op Zoom. “We zijn een betrouwbare partner, ook in tijden van schaarste en tekorten. Bovendien hebben we door onze eigen productie en onze grote voorraadpositie de kostenstijging van de afgelopen periode onder controle kunnen houden.”

Werken aan zichtbaarheid

Dealers kunnen gebruikmaken van uitgebreide ondersteuning, zoals signingmaterialen voor op het schap en displaymaterialen. Verschoor: “We vullen nu 1,5 meter schapruimte in, maar 2 meter kan ook. Daarnaast

bieden we een kwalitatieve display, dat is een eyecatcher die ook ideaal is voor second placement.” De promotiematerialen worden gecreëerd door een eigen marketingafdeling in afdeling in Italië, specifiek afgestemd voor de Benelux-markt. “We werken hard aan zichtbaarheid, zowel op consumenten- als op dealerniveau. Zo hebben we een jaarlijkse campagne onder de noemer Zeptember. Ook zijn we gestart met winacties bij seizoenproducten, zo is #nextlevelclean nu #nextlevelgrill en geven we een unieke Zep Barrel Grill BBQ weg. Op de socials zijn we goed zichtbaar en momenteel maken we gebruik van de mogelijkheden van influencer marketing, waarbij de eerste filmpjes al meer dan 500.000 keer zijn bekeken.”

Zep-producten voor de consument zijn ook te zien op demodagen, waarbij uitleg over de producten wordt gegeven. Verschoor: “Met een tweeledig effect: we bereiken consumenten en geven ze uitleg, terwijl verkoopmedewerkers ook het verhaal meekrijgen. Vaak is zo’n demodag afdeling-overstijgend, we laten zoveel mogelijk medewerkers zien wat onze producten te bieden hebben. Die zichtbaarheid door fysiek aanwezig te zijn, zorgt ervoor dat we van onbekend naar welbemind gaan. We zien dat steeds meer verkopers ons merk omarmen. Dat is leuk om te zien, vooral omdat we in de doe-het-zelfbranche eigenlijk pas net begonnen zijn.”

#nextlevelclean

Zep biedt professionele reinigings- en onderhoudsproducten die de klus in één keer klaren. De verschillende categorieën:

- Keuken en badkamer
- Decoratie
- Vloeren
- Ontstoppen
- Ontvetten
- Buitenshuis
- Specialiteiten

“Zep Industries is wereldwijd een grote marktspeeler op het gebied van reinigingsproducten, systemen en diensten”, legt Verschoor uit. “Je vindt onze producten voor professionals in Nederland vooral in de horeca en in de industrie, waar onze producten dagelijks worden gebruikt.” In de afgelopen tien jaar is de retailtak het snelst groeiend. In navolging op de VS en de UK werd twee jaar geleden het retailassortiment in Nederland geïntroduceerd. Vanuit het verkoopkantoor in Bergen op Zoom worden bouwmarkten en tuincentra actief benaderd en ondersteund.

Zep Industries BV, Bergen op Zoom, 0164.250.100, info@zepeurope.com, www.zepindustries.eu

Redactie