

Met Mondial maakt Versluis de verfklus toegankelijk

25-08-2023 07:00



Verf is een belangrijke productgroep in dhz-retail. Dat weten ze bij Versluis uit Barendrecht. Ze zijn onder andere dealer van Sikkens en Sigma en groothandel voor heel veel paint- en non-paint-producten van A-merken en eigen merken. “Maar”, zegt Bas Versluis, “Niet ieder verkooppunt heeft een mengmachine in zijn winkel. En al heb je die wel, dan heb je soms ook klanten met een verfklus die niet per se vraagt om een dure pot mengverf van een topmerk.”



Precies voor die situaties introduceert Versluis het vernieuwde Mondial-concept. Dat is een compleet concept waarmee je als winkelier op één meter de complete verflklus compleet kunt maken. Van de ready-mixed-verf tot de kwast en van het schuurpapier tot aan de afplakband of de verfkraabber en het plamuurmesje.

Verflklus is heel belangrijk

Boudewijn Versluis komt als buitendienstman trouwens ook nog andere situaties tegen waarin het compleet vernieuwde kant-en-klaar-concept Mondial zijn diensten kan bewijzen. “We zien diverse formules instappen op de mengmachine en daar ook weer snel van afstappen. Omdat het toch te bewerkelijk is, ze er het volume niet voor hebben, de klandizie niet, de traffic niet, of simpelweg de kennis ontbreekt. En dan staan die machines daar geld te kosten, gaan ze binnen no-time retour met alle kosten van dien. Terwijl de verflklus wel een heel interessant ‘winkelmandje’ vertegenwoordigt voor dhz-retail én voor de zakelijke markt. Want zowel klusconsumenten als zzp’ers en klusbedrijven nemen heel vaak de kwast ter hand.” Bas Versluis: “In het zakelijke segment zeggen we wel eens: je hebt misschien niet veel schilders als klant, maar beslist wél veel klanten die af en toe eens schilderen.”

Instap in lucratief winkelmandje

Kortom, met het Mondial-concept geeft Versluis dhz-winkels en bouwgroothandels de perfecte instap in de verflklus. Mondial biedt een compleet assortiment binnen- en buitenlakken in negen actuele kleuren plus zwart en wit in een vriendelijke prijs-kwaliteitverhouding. De verf is er op terpentinebasis en in watergedragen varianten. In hoogglans en in zijdeglans, de watergedragen varianten ook in mat zijdeglans. Steeds in drie volume-varianten: het 2,5 L blik, de 750 mL en het unieke 250 mL-blikje.

Bas Versluis: “De 250 mL is het perfecte het blikje voor het kleine klusje. Daar heeft de klant geen groot blik voor nodig en dat wil hij dus niet kopen. Toch zien we alle fabrikanten stoppen met die variant, daarom bieden wij hem juist wél. En vergeet trouwens de vernieuwde etiketten niet. Die bieden veel overzichtelijke productinformatie en geven de blikken en het complete schap een kwalitatieve en betrouwbare uitstraling.”

Mondial biedt ook twee soorten latex: de basic variant voor bijvoorbeeld de studentenkamer en de kwaliteitslatex op het niveau van de Powerdek en Monodek.

Marge en onderscheid

Vanuit het lokale dealerschap, in de omgeving Barendrecht, voor de merken Sikkens en Sigma weet Versluis precies welke kleuren er hard lopen en welke niet. En juist die actuele hardlopers hebben ze opgenomen in Mondial kleurlijn. Het kleuren pallet voor de binnenlakken iets meer op de trend en dat van de buitenlakken juist iets tijdlozer. Boudewijn Versluis: “Op basis van al onze verkoopdata kunnen we precies zien welke kleuren nú lopen.”

Ter introductie van de Mondial lakken heeft Versluis paint & non-paint een Goud, Zilver en Brons-pakket in de aanbieding. Die zijn compleet te maken met kwasten en schildersgereedschap van de eigen merken van Versluis paint & non-paint: VEBA en Flensburg. “Daarmee bieden we de verkooppunten een heel hoge marge en een heel sterk onderscheid. Want de kwasten van de meer gangbare merken liggen overal, met de nodige prijsdruk van dien”.

Een rondje door het bedrijf laat zien dat het met de leverbetrouwbaarheid wel goed zit. Ondanks de grote ingaande en uitgaande stromen, ziet het magazijn er spic en span uit en lopen de processen gesmeerd. Bas

Versluis: "Daar doen we goed ons best voor. We zijn tot in de puntjes geautomatiseerd en hebben alles efficiënt georganiseerd. Allemaal ten voordele van onze klanten. Dus ik zou zeggen: kom maar op!"

Over Versluis

Sinds jaar en dag is Versluis een bekende speler op de paint en non-paint markt. Als dé partner voor hun klanten kiest de groothandel altijd voor kwaliteit in producten en dienstverlening. Dankzij jarenlange ervaring hebben ze vanuit Barendrecht goede en langdurige relaties opgebouwd met zo'n duizend klanten en beschikken ze over talloze leveranciers van paint en non-paint producten.

Het succes met Versluis

- Persoonlijke service
- Continu uitgebreide voorraad
- Snelle levertijd
- Eigen en uniek assortiment
- Goede marges en omzetsnelheid realiseren
- De beste prijzen
- Uitsluitend werken met top merken

Wat kan Versluis paint & non-paint voor je betekenen?

Bas Versluis verwoordt heel helder: "Gemakkelijk de beste paint en non-paint producten, tegen de scherpste prijs inkopen? Met Versluis als partner ben je als reseller bij ons aan het juiste adres. Zo kun jij direct goed voorzien in de wensen en behoeften van je klanten. Met een breed en compleet assortiment houd jij je voorraad te allen tijde compleet, onderscheid je je van jouw concurrentie en ben je in staat indrukwekkende marges te realiseren."

Versluis paint & non-paint, Barendrecht, 0180.61.74.11, sales@versluis.nl, www.versluis.nl

Redactie