

Abet Laminati en Blok Plaatmateriaal slaan handen ineen 'Gezamenlijke investering in voorraad is gezamenlijke investering in marktpositie'

Een bijzonder moment blijft het, de ondertekening van een samenwerkingsovereenkomst. En zo voelden de twee betrokken partijen het ook, half mei. Rob Schipp, accountmanager bij Abet Laminati en Jan Blok, directeur/eigenaar van Blok Plaatmateriaal in Beverwijk, zetten met overtuiging hun handtekening onder een intrinsiek commitment voor de komende jaren. Blok is in Nederland exclusief dealer van de Abet pRaL® collectie. "Samen met Abet kunnen we nu de marktstrategie effectiever vormgeven," zegt Jan.

En met het statement 'samen' heeft Jan meteen een punt; zo is er 'gezamenlijk' geïnvesteerd in de voorraad, die in IJsselstein voor Blok paraat ligt. "Abet is een sterke speler op het gebied van decoratief plaatmateriaal," vervolgt Jan. "HPL hadden we al. Dit SolidSurface is een welkome aanvulling. Het past ook bij ons. En bij onze klanten. Met deze toevoeging zijn onze artikelgroepen compleet gemaakt. We nemen nu van één leverancier af. Voorheen was bij ons alles te veel versnipperd. Door samen financieel ons nek uit te steken door het aanleggen van onder andere een voorraad, kunnen we sneller met de markt schakelen terwijl het risico gespreid is."

Rob knikt en voegt hier aan toe: "Bovendien geven we nu concreet handen en voeten aan onze visie 'concept denken'. Bij dit materiaal gaat het niet louter om het leveren van de vierkante meters. Er zit een stuk toegevoegde waarde bij; pRaL® kun je namelijk alleen verkopen als er een verhaal wordt verteld. Dat begint al bij ons; bijvoorbeeld bij het meeleveren van de lijmtangen. Of het instrueren van de mensen over hoe het materiaal te verwerken of toe te passen is. Willen wij de markt overtuigen van alle voordelen van pRaL®, dan moeten onze bedrijven naadloos op elkaar aansluiten. Dat gaat dus verder dan een samenwerking tussen leverancier en afnemer."

Vanzelfsprekend is er in de aanloop naar en bij de totstandkoming van deze overeenkomst, niet over één nacht ijs gegaan. Jan: "Mijn andere bronnen droogden op en dus zocht ik naar een kwalitatief hoogwaardig alternatief in de markt. Ik had in ieder geval 'geen zin' in één of ander B-merk uit Azië. Abet behoort namelijk tot de A-klasse. Het bedrijf kende ik maar intensieve gesprekken zijn toch nodig. We hebben elkaar kritische vragen gesteld. Onder andere over de exclusiviteit."

Abet was helder. "Blok is nu de enige in Nederland die pRaL® mag verkopen. Angst voor parallel- en grijsimporten zijn er niet, want we hebben ook afspraken gemaakt met de Abet vestigingen in de ons omringende landen. Die afspraken komen overeen met de visie die vanuit de Italiaanse moeder wordt nagestreefd. Als Abet Duitsland een aanvraag ontvangt vanuit Nederland, dan wordt deze doorverwezen naar Nederland. En omgekeerd."

Algemeen directeur Erik de Bruijne spreekt zelfs van een historische stap voor het bedrijf uit IJsselstein. "Het is de eerste keer in de geschiedenis dat op deze wijze exclusiviteit van solid surface materiaal voor het Nederlandse grondgebied wordt vrijgegeven. Deze manier van samenwerking vormt voor wat mij betreft de nieuwe essentie; de markt is onrustig, aan economische voor-

spelingen durven we ons al helemaal niet meer te wagen en dus moet je op een creatieve wijze laten zien, dat je die nieuwe marktomstandigheden aandurft. Ja, ik weet dat het in ons vakgebied niet 'de standaard' is om dergelijke samenwerkingsverbanden aan te gaan. Toch doen we het. We beschouwen het als een serieuze stap. Niet voor niets hebben beide partijen in de eigen showrooms een ondertekend certificaat aan de muur hangen. We willen extern laten zien dat dit een door beide partijen bekrachtigde afspraak is. De handtekeningen zijn letterlijk zichtbaar."

Meetmomenten om te evalueren hoe de afspraak functioneert, zijn er. Jan: "Ik heb regelmatig contact met Rob, voor hem, als accountmanager is dat een dagelijkse actie. We moeten immers samen de bal hoog houden. We hebben nu een veel beter gedefinieerd en gemeenschappelijk belang en daar geven we gezamenlijk een strategische en operationele invulling aan. Ja, wat ons betreft is dit de wijze waarop we onze marktpositie kunnen verstevigen en vernieuwen. Ik noem dat: ondernemen anno 2013. Dus: ondernemen buiten de standaard." ■

Jan Blok en Rob Schipp schudden elkaar de hand. De ondertekening én de samenwerking zijn een feit.



DE UNIEKE EIGENSCHAPPEN VAN PRAL®:

- Het is uitstekend te combineren met HPL – een compleet interieur kan dus vanuit één leverancier worden beleverd.
 - Kleurkeuze vanuit de unikleurcollectie in pRaL®.
 - Alles is op voorraad.
 - Het is een sterk technisch-inhoudelijk product waarbij in concepten kan worden gedacht.
 - Alle diktes en maatvoeringen zijn beschikbaar.
- Blok Plaatmateriaal heeft een standaardcollectie van 10 kleuren.

