

Een goede leverancier kies je zorgvuldig uit

Bij het kiezen voor de beste leverancier gaat niemand over één nacht ijs. Een goed product leveren, is stap één. Maar een gedegen advies, goede nazorg en optimale snelheid van leveren is vers twee. Dat kan de klant niet bij de eerste of tweede kennismaking ervaren. Daarvoor is meer tijd nodig.

Het zijn aspecten waar Vera Rupke van Fabo Smitwerken op let, als ze een leverancier kiest voor lakken en verven. Toen Hans de Heer, vertegenwoordiger van Anker Stuy, zich bij haar meldde, was de kennismaking zeker prettig. Tot een direct zakelijk contact leidde dit echter niet. "Ik heb diverse goede leveranciers waarmee ik een prima contact heb," aldus Rupke. "Het duurde dan ook even voordat ik producten van Anker Stuy ben gaan afnemen. Dat contact is in de loop der jaren echt gegroeid. Zo is er wel een heel solide basis voor een goede samenwerking ontstaan."

BEWUSTE KEUZE

Na een prima eerste gesprek, liet Rupke de producten door haar team testen. Toen ook die uitkomst positief was, nam de interesse toe. "Het was uiteindelijk toch een heel bewuste keuze. Wat voor mij wel doorslaggevend was dat zowel mijn medewerkers als de klanten ook tevreden moeten zijn met deze producten. Een van mijn medewerkers heeft diverse lakken van hun getest. Een deel viel af en de beste zijn weer door andere mensen uit ons team getest. Zo bleven de beste producten over. Voor die lakken hebben we gekozen. Het is een feit dat Anker Stuy goed materiaal verkoopt, maar als mijn team en de klanten het niet goed vinden, heb ik er niets aan. Hoewel het contact dus al langer bestond, is dat het afgelopen jaar half jaar pas verder gegroeid."

ADVIES

Nu ze eenmaal een vaste afnemer is van de producten van Anker Stuy neemt de tevredenheid over zowel het bedrijf als de producten verder toe. "Inmiddels kan ik uit ervaring zeggen dat hun mensen goed met de klant meedenken en ons van een prima advies voorzien. Bij vragen zijn ze telefonisch altijd goed bereikbaar of er komt iemand langs. Overigens zie ik sowieso om de zoveel tijd wel een ver-

tegenwoordiger die even komt controleren of alles naar wens is. Dat werkt wel prettig. We zijn allebei familiebedrijven en dat merk ik in de omgang. Maar het is natuurlijk niet zo dat ik mijn andere leveranciers laat vallen. Die zijn me

net zo dierbaar en ook met hun wil ik een goed contact houden."

Rupke erkent dat de lakken van Anker Stuy echt van prima kwaliteit zijn. "De uitstraling is prima, de hardheid goed en datzelfde geldt voor de krasvastheid. Bovendien drogen hun lakken snel. Zo kunnen wij onze klanten de kwaliteit blijven leveren die ze verdienen. Daar blijf ik voor 100 % achter staan." ■



'HET GAAT OM MEER DAN
HET PRODUCT ALLEEN'