

ERGERNIS OP DE WINKELVLOER KOST OMZET

Ergernissen op de winkelvloer leiden tot omzetverlies voor de ondernemer. Dat blijkt uit onderzoek van het Rotterdamse onderzoeks- en communicatiebureau &beyond. Tot de grootste ergernissen behoren wachtrijen, opdringerige verkopers en niet aanwezige producten.

De resultaten zijn van het onderzoek zijn veelzeggend:

- 44% ergert zich aan de wachtrijen bij de kassa's
- 34% aan de wachtrij bij paskamers
- 31% ergert zich aan de opdringerige verkopers
- 24% vindt het personeel niet vriendelijk
- 23% vindt dat de medewerkers te weinig kennis hebben
- 17% kan geen personeel vinden
- 24% ergert zich aan niet-voorradijge artikelen
- 16% ergert zich aan de onduidelijke prijshantering
- 14% vindt dat personeel wel wat behulpzamer mag zijn
- 15% stelt drukte niet op prijs

Als een van de bovenstaande situaties zich voordoet, zegt een groot deel van de consumenten de winkel te verlaten. Veel consumenten zeggen ook in de toekomst deze winkel te mijden. Ook spreken ze vaak over hun ergernissen met anderen. Het voorkomen van ergernissen kan dus omzetverlies voorkomen.

HOOP GLOORT BIJ CONSUMENTEN

Voor het eerst sinds het uitbreken van de crisis zijn consumenten weer wat positiever over de toekomst van de economie. Dat komt naar voren uit de laatste cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Een meting van het consumentenvertrouwen aangaande de economische omstandigheden in september gaf een positieve score van 5 te zien (0 is neutraal), terwijl in augustus nog een score van -1 werd genoteerd. Het CBS noemt het 'opvallend' dat consumenten al zo snel weer optimistisch zijn.

Het totaalcijfer voor het consumentenvertrouwen stond in september onveranderd op -17. In deze score wordt onder meer ook het oordeel over de economische omstandigheden in de afgelopen twaalf maanden meegenomen, en dat was erg slecht.



SAULEDA SA ZOEKT DISTRIBUTEUR/ AGENT VOOR DE BENELUX

Doekfabrikant Sauleda SA, opgericht in 1897, zoekt voor de Benelux een distributeur of agent. Sauleda brengt onder andere de Nexus doekcollectie op de markt. Ze bestaat uit veertig verschillende patronen en vormt voor zonweringspecialisten een interessant alternatief. Daarnaast wordt ook een acrylcollectie gevoerd.

Voor meer informatie in het Engels over Sauleda en het agentschap in de Benelux:

Mevrouw Monique Roth Friedman

Sauleda SA

Travesera de las Cortes 102

E-08028 Barcelona, Spanje

Telefoon +34.93.339.71.50

Fax +34.93.411.12.90

e-mail m.friedmann@sauleda.com

<http://www.sauleda.com>



RAINBOWSOL NEEMT NIEUW PAND IN GEBRUIK

Onlangs heeft zonweringfabrikant Rainbowsol recht tegenover het al bestaande pand aan de Fokkerstraat in Leerdam een twee verdiepingen tellend nieuw pand in gebruik genomen. Het modern geoutilleerde gebouw – nieuw gebouwd, in dezelfde stijl als het bestaande pand – meet 3.000 m² en is ingericht voor opslag- en productiedoeleinden. De uitbreiding was noodzakelijk omdat de verkoop van met name knikarmschermen sterk is gestegen. Het succes van de begin dit jaar geïntroduceerde schermen uit de serie Limited Edition maakte dat de bestaande productiecapaciteit en -ruimte niet meer toereikend was. ➤

Daarnaast is in de nieuwe productiehal ruimte gereserveerd voor de voorbereiding en voorassemblage van de onlangs nieuw in het assortiment van Rainbowsol opgenomen terrasoverkapping Fiësta. Tevens worden in de nieuwe hal de rolhorren Argus geproduceerd.

Rainbowsol is zeer tevreden met de uitbreiding. Daardoor is ook in de overige productielocaties meer ruimte ontstaan, wat een positieve invloed heeft op het werkklimaat en de productiekwaliteit.



REFLEX TRADING HOLLAND

One-stop-shop voor alles op rolluikgebied

Reflex heeft het meest uitgebreide productassortiment op het gebied van rolluikonderdelen van de Benelux, met behalve de eigen Reflex lijn ook producten van Europese topmerken als Alulux, Heroal, ASA en Somfy. Een groot aantal (standaard)kleuren wordt op voorraad gehouden. Ze kunnen per lengte worden besteld, zelfs op maat gezaagd, zodat de klant geen voorraad en zelfs geen zaagafval heeft. Natuurlijk horen ook kasten in speciale RAL-kleuren en tal van geleiders tot het assortiment.

Om de echte zonweringspecialist op gebied van rolluiken nog meer marge en flexibiliteit te bieden, heeft Reflex zelfs zaagmachines en andere benodigdheden om zelf te assembleren op voorraad. Een ideaal alternatief in zowel drukke tijden (als de levertijden bij de fabrikanten oplopen) als rustige perioden (wanneer de monteurs zelf ook tijd hebben om te assembleren). Bovendien bepaalt de specialist dan zelf welke producten en merken hij in een rolluik verwerkt.

SCHROEFDRAADREPARATIE EN -VERSTERKING

Als bougies en schroefbevestigingen enige tijd gebruikt zijn, dan zitten ze vaak extreem vast, met als gevolg dat de schroefdraad beschadigt als ze

moeten worden losgedraaid. Daarom heeft Würth Nederland onder de naam TIME-SERT® een universele schroefdraadreparatieset voor het herstellen en versterken van (fijn) metrische schroefdraad en UNC- en UNF-schroefdraad in het assortiment opgenomen. Omdat wordt gewerkt met een massief stalen, dunwandige bus die door middel van speciaal gereedschap in het materiaal wordt geperst, is dit systeem bestand tegen hoge en langdurige belasting en vaak in- en uitdraaien.



HANS BECKS NIEUW COMMERCIEEL DIRECTEUR BIJ UNILUX

Met ingang van 1 oktober 2009 is Hans Becks aangetreden als commercieel directeur bij Unilux Nederland BV in Bostel. Becks heeft hiervoor ongeveer 14 jaar bij Smits Rolluiken en Zonwering in Cuijk gewerkt, waar hij vanaf 1999 als commercieel manager eindverantwoordelijk was voor de verkoop- en marketingafdeling.

De behoefte aan een commercieel directeur is bij Unilux ontstaan vanuit het belang om de laatste ontwikkelingen op het gebied van insectenweringen, Topspin® en Rollerwall onder de aandacht van vakwereld en eindgebruikers te brengen en te houden. Met de komst van Hans Becks wil Unilux zijn marktpositie verder versterken en kansen op het gebied van verkoop, marketing en relatiebeheer in de toekomst nog beter benutten. ➤

