

BETTING RESSING AL JAREN
EEN BEGRIP IN GROENLO

Nieuw pand voor meer dan tegels alleen

Al geruime tijd keek de staf van Betting Rassing uit naar een nieuwe locatie. Na de doorstart van het zeer gerenommeerde bedrijf in Groenlo wist bedrijfsleider Jeroen Swienink met man en macht een goed lopende Cash & Carry te realiseren.

RUUD DILLING



Een glazen paleis voor Betting Rassing

Vaste klanten van jaren geleden vonden de weg weer terug naar deze tegelspecialist. Maar ze vroegen ook om aanvullingen, vooral op het gebied van sanitair. Het was duidelijk: er moest een groter pand komen voor een echt nieuw begin van Betting Rassing. Dat pand is er sinds dit najaar, op een zichtlocatie aan een rondweg in Groenlo.

Glazen paleis

Het vele glas zorgt dag en nacht voor een goede inkijk in dit paleis. Opvallend is de indeling met van bovenaf een meesterlijk zicht op vloervelden met tegels en diverse speelse opstellingen van wastafels, fonteintjes en alles wat onder de noemer sanitair valt. Op de begane grond bevindt zich de hoofdzak: een tegelshowroom van 800 m² en het magazijn van 400 m². Op de eerste verdieping vinden we een vide met open kantoor van 250 m² en de nieuwe sanitairafdeling van circa 250 m². Vanuit de entree stap je de tegelshowroom binnen en voor je

het weet sta je tussen de meters-hoge stellages van het magazijn. "We zijn net zo transparant als een restaurant dat trots de keuken laat zien", grapt Jeroen.

Sanitair

Waar andere specialisten het sanitair weghalen uit de toonzaal, voegt Betting Rassing dit juist toe. Dat heeft zeker met het type klanten te maken in dit deel van het land. "Mensen willen tegenwoordig een tegelwand zien met toilet, wastafel en spiegel", zo weet Jeroen van horen zeggen. De toevoeging aan de naam 'Meer dan alleen tegels', reikt verder dan alleen badkamerelementen. "Een paar jaar geleden zijn we gestart met de verkoop van laminaat en pvc. We merken dat mensen na de aankoop van een tegelvloer voor de woonkamer geen zin hebben om naar een andere zaak te gaan voor dergelijke afwerkingen voor de rest van de woning. Pas daarna kregen we de vraag waarom we geen wastafels en toiletten verkochten.

Klanten willen een totaaladvies. Dat ontzorgt."

Bad in Beeld

Voor Jeroen was sanitair geen onbekend product. "Bij m'n vorige werkgever verkochten we het ook. Het is een goede aanvulling en een nieuwe uitdaging voor ons verkoopteam." Hij zat met diverse sanitairketens aan tafel en koos uiteindelijk voor Bad in Beeld. "Zij hebben een eigen sanitair-merk 'Bron'. Mensen kunnen googelen op 'Bron' maar uiteindelijk alleen bij een Bad in Beeld dealer kopen."

Handel

De corebusiness van het bedrijf blijft overigens onveranderd.

**WE ZIJN NET ZO
TRANSPARANT ALS
EEN RESTAURANT DAT
TROTS DE KEUKEN
LAAT ZIEN**

"Mensen komen bij ons voor tegels. Sanitair is een bijproduct. Noem het eigenwijs, maar we gaan niet drie uur aan tafel zitten voor een 3D-tekening van de badkamer. Onze klanten komen vaak met een tekening van de installateur. Hij of zij zet vervolgens de tegels, legt het laminaat, hangt een wc-pot af en plaatst een inbouwreservoir. Kort gezegd: kopen ze tegels, dan worden ze geïnspireerd en nemen er ook sanitair en andere producten bij."

Coderen

In de nieuwe showroom zijn de namen van de tegels niet gecodeerd of afgeplakt. Dat klinkt logisch maar is het niet, zo weet Jeroen. "Ik ken genoeg collega-ondernemers die de tegels coderen met het oog op internetconcurrentie. Wij zijn daar niet bang voor. Veel van onze producten halen we rechtstreeks uit Italië en zijn daardoor zeer scherp geprijsd. Mochten mensen het elders toch goedkoper kunnen krijgen, moeten ze dat maar doen. Wij gaan daar niet in mee. Je verzandt in verkeerde vergelijkingen."

Eigenwijs

Bad in Beeld heeft geadviseerd maar het leeuwendeel van de inrichting van de sanitairafdeling komt uit de koker van Swienink en z'n team. "De stijl is hier vaak nog landelijk en traditioneel. We zitten in een gebied met veel 60-plussers die nog één keer een nieuwe

**KORT GEZEGD: KOPEN ZE TEGELS, DAN WORDEN
ZE GEÏNSPIREERD EN NEMEN ER OOK SANITAIR EN
ANDERE PRODUCTEN BIJ**



Jeroen Swienink blij met uitbreiding richting sanitair

badkamer willen. Die hoeven niet het meest moderne, maar zoeken gewoon iets moois. Als mensen veertig jaar lang tegen een 15 x 15 cm wandtegel hebben aangekeken, verkoop je echt geen 80 x 80 cm, laat staan 120 x 120 cm. Ook al zijn ze elders nog zo populair. Je kunt het weer als eigenwijs zien, maar wij hebben bewust gekozen voor wat onze klanten aanspreekt en niet voor wat leveranciers graag willen verkopen.

Panelen met spreuken

Eyecatchers op de begane grond zijn de meer dan manshoge draaipanelen, gemaakt door de staalleverancier die ook de trappen heeft gemaakt. Op de panelen hangen foto's van badkamers en tegels voorzien van een aansprekende reclametekst. De afbeeldingen kunnen gemakkelijk verwisseld worden en dat gebeurt dan ook.

"We zitten aan de rondweg en hoe mooi is het als je telkens iets anders ziet wanneer je langs rijdt.

VEEL VAN ONZE PRODUCTEN HALEN WE RECHTSTREEKS UIT ITALIË EN ZIJN DAARDOOR ZEER SCHERP GEPRIJSD

De stalen panelen zijn loeizwaar maar draaien bij wijze van spreken al als je er met de vinger naar wijst. Zo kunnen we los van de losse tegels op kleur toch een bepaalde combinatie in de badkamer laten zien."

Complete badkamers

Betting Rassing verkoopt volgens eigen zeggen geen badkamers en toch staan er twee complete opstellingen om te voldoen aan de voorwaarden van Bad in Beeld. "Een complete badkamer heeft maar een douchedeur terwijl we er wel vier of vijf tegelijk willen laten zien. Hetzelfde geldt voor de kranen, wasbakken en toiletten. Prachtig allemaal, maar dankzij de diverse losse productopstellingen krijgt de klant meer opties aangereikt."

Uitbreiden

De nieuwbouw herbergt genoeg ruimte om op termijn inpandig uit te breiden. Toch is het volgens de bedrijfsleider niet verkeerd om nu al te kijken naar de toekomst. "Het zou mooi zijn als we de sanitairafdeling met een loopbrug kunnen verbinden naar het kantoorgedeelte. Langs de kant zouden we dan nog een paar opstellingen kunnen maken." Enthousiast praat hij door tot horen en spreken plots niet meer mogelijk is als direct naast het kantoor wordt geboord. "Daar zijn we nu nog aan het werk. Onze projecthoek met standaard sanitair en tegels komt op de eerste etage recht tegenover de nieuwe sanitairafdeling. We willen mensen die voor projectbouw komen niet direct afleiden door de wat luxere kranen, wastafels en tegels aan de andere kant."

Cash and Carry

Alle tegels in de showroom zijn voorradig en direct leverbaar volgens de bekende cash and carry formule. Daarnaast heeft Betting Rassing met producten van Bostik alles in huis wat de tegelzetter nodig heeft. "We verkopen lijmen, voegmortel, diverse kisten, profielen, tegels, laminaat en pvc. Geen schroevendraaiers of gipsblokken; de focus ligt op de showroom, we zijn geen bouwmaterialenshop. Op kantoor ligt wel een lijst met mensen die we moeten bellen als alles hier klaar is. Dat zijn onze vaste klanten die een nieuwe badkamer overwegen en eerst bij ons willen kijken. Uniek toch? We hebben alles nu echt onder één dak, een 'eigenwijs' dak, dat dan weer wel." ■



Draaiende displays trekken telkens opnieuw de aandacht