

Breda, 13 januari 2014

STIHL biedt de vakhandelaars in de EU de mogelijkheid om online te verkopen

Vanaf september kunnen bepaalde STIHL en VIKING producten online via de vakhandel aangekocht worden. De lokale aanwezigheid van de vakhandel wordt dus aangevuld met een online aanbod. De producent van motorzagen en andere handgedragen motormachines blijft uitsluitend met de servicegevende vakhandel samenwerken, maar houdt rekening met de huidige juridische bepalingen in de EU en met het groeiende belang van het internet, ook voor de sector van de motorzagen. “De STIHL vakhandelaar blijft echter ook bij online verkoop de enige en directe partner van de eindklant,” onderstreept dr. Bertram Kandziora, voorzitter van de bestuursraad van STIHL.

STIHL stelt de vakhandel een platform ter beschikking. Zo kan de vakhandelaar via een eigen website zonder veel moeite met een webshopfunctie aanwezig zijn. Bedoeling is dat zoveel mogelijk vakhandelaars van dit nieuwe verkoopkanaal gebruik kunnen maken. Het internetplatform garandeert een online aanwezigheid met de vertrouwde STIHL kwaliteit.

Online reserveren en kopen

De eindklant kan producten uit het volledige STIHL en VIKING assortiment online reserveren om ze bij de vakhandelaar af te halen of te laten opsturen. Producten waarbij een grondig en persoonlijk advies vereist is om ze veilig te kunnen bedienen (bijv. motorzagen en doorslijpmachines), kunnen alleen online gereserveerd worden en moeten bij de vakhandelaar afgehaald worden. Producten waarbij geen grondige persoonlijke instructie vereist is om ze veilig te kunnen gebruiken (bijv. bladblazers, bosbouwaccessoires, persoonlijke veiligheidsuitrusting, producten van VIKING), kan de klant online kopen en indien gewenst door de vakhandelaar laten opsturen.

STIHL reageert op de gewijzigde omstandigheden

Het gebruik van het internet als informatie- en handelsplatform wint ook in de sector van de motorzagen aan belang. Tegelijk houdt de juridische praktijk in Duitsland en de EU duidelijk rekening met het gewijzigde koopgedrag van de klanten. Daarom past STIHL zich aan die gewijzigde omstandigheden aan.

“De veiligheid van de klant ligt STIHL nauw aan het hart”

STIHL hecht, met het oog op service, veel belang aan de hoogste productkwaliteit en deskundige verkooppunten. Persoonlijk en professioneel advies, tips voor een veilig gebruik en aflevering van gebruiksklare producten zijn de basis van onze merkenfilosofie.

Dr. Kandziora, de voorzitter van de bestuursraad, zegt: “Vooral de veiligheid van de klant ligt STIHL nauw aan het hart. Daarom hechten wij er bijzonder veel belang aan dat de vakhandelaar de klant duidelijk maakt hoe hij veilig met het product moet omgaan.” Enquêtes over de hele wereld bevestigen dat de klant de hoge kwaliteit van het advies dat de vakhandelaar geeft, en het persoonlijke contact uitermate waardeert.

Bedrijfsportret

De groep STIHL ontwikkelt, produceert en verkoopt motormachines voor de bos- en landbouw, voor het landschapsonderhoud en de bouwsector, en voor veeleisende particuliere gebruikers. Dat productaanbod wordt aangevuld door het assortiment tuinmachines van VIKING. De producten worden altijd via de vakhandel die ook voor de service instaat, op de markt aangeboden – via 33 eigen distributie- en marketingmaatschappijen, ongeveer 120 invoerders en meer dan 40.000 vakhandelaars in meer dan 160 landen. STIHL is sinds 1971 het best verkochte motorzaagmerk ter wereld. De maatschappelijke zetel van de onderneming die in 1926 opgericht werd, is in Waiblingen bij Stuttgart gevestigd. STIHL boekte in 2012 met 12.338 medewerkers een wereldwijde omzet van 2,78 miljard euro.

Contactpersoon voor de media:

ANDREAS STIHL NV
Katja De Laet
Marketingmanager Benelux
Regus Breda Business Park
Verlengde Poolseweg 16
NL-4818 CL Breda
Tel: +31 (0) 76 52 44 888
E-Mail: marketing@stihl.nl