

ONTVLECHTING UIT RUYS - FRANCO TYP POSTALIA

# Kern krijgt zelfstandige verkooporganisatie Nederland

Door Jan Kloeze

**Sinds mensenheugenis verkoopt Ruys de hoogvolume couverteersystemen van het Zwitserse Kern. Daar komt per 1 januari 2009 een einde aan. Dan krijgt Kern een zelfstandige verkooporganisatie in Nederland, gevestigd in Zoetermeer. Personeel en servicecontracten gaan van Ruys over naar de nieuwe organisatie, die zodoende een vliegende start krijgt.**

De eerste aanbesteding onder de nieuwe naam Kern Nederland BV is al gedaan, hoewel het bedrijf formeel pas start op de eerste dag van 2009. Omdat het gaat om eventuele plaat-

zijn bij het sluiten van dit nummer de bestaande 50 klanten die samen zo'n 100 Kern-systemen in dit land in gebruik hebben, nog niet officieel geïmplementeerd.



Het nieuwe pand in Zoetermeer

singen in het nieuwe jaar is er voor gekozen om bij de betreffende tender niet als Ruys maar als Kern Nederland BV in te schrijven. Daarmee ligt het nieuws op straat, ondanks dat naar verluidt de formele contracten tussen Ruys en moederorganisatie Francotyp Postalia enerzijds en Kern anderzijds nog niet zijn getekend. Maar dat moet een kwestie van formaliteit zijn. Toch

Ruys verliest een flink deel van zijn omzet en wordt daar natuurlijk voor gecompenseerd op basis van een goodwill-formule. Die investering komt op het conto van Kern Nederland BV, al maakt het bedrijf desondanks een vliegende start. Want de servicecontracten worden, zoals bekend, altijd in januari verstuurd. Welke onderneming kan op haar eerste dag met-

een facturen sturen aan 50 klanten? De vertrouwde gezichten die bij het Kern-onderdeel van Ruys hoorden, Will van de Kraan en Harrie Beelen, gaan samen het management van de nieuwe verkooporganisatie vormen. Zij zijn respectievelijk verantwoordelijk voor sales/marketing en services. Zoals de taken eigenlijk bij Ruys al waren verdeeld. Zij nemen 23 verkopers en servicemonteurs mee naar Zoetermeer, waar het nieuwe bedrijfspand staat.

Volgens marktkenners bleek Kern bij Ruys meer en meer een vreemde eend in de bijt, met name sinds de overname door Francotyp Postalia, een Duits bedrijf dat vooral in het laag- en middenvolume actief is met frankeermachines en couverteerapparaten. Dergelijke producten worden als het ware in de doos verkocht, terwijl de hoogvolume Kern-systemen veel meer aan moeten sluiten bij de productieprocessen van de klant. Dat vergt een benadering die in een hit and run verkooporganisatie niet vanzelfsprekend is.

Daar komt nog bij dat verkoop via een eigen dochterbedrijf in beginsel scherper kan worden aangeboden dan wanneer twee verkooporganisaties, Ruys en Francotyp-Postalia, allebei hun marge willen maken. Op de zeer concurrentiële markt voor hoogvolume couverteersystemen, is rechtstreekse verkoop een voordeel, met name ook omdat de belangrijkste concurrenten van Kern (Pitney Bowes, Buhns en Böwe System) eveneens vertegenwoordigd zijn via eigen dochterbedrijven. [dm]