

Een blik achter de schermen

Get things done with VD.

vd.
SAFETY

Dé go-to partner op vlak
van PBM en veiligheid

**5 PBM
MUSTHAVES**

INTERVIEW

3ONCKERS

HET VERHAAL ACHTER DE OVERNAME



GEREEDSCHAPPEN



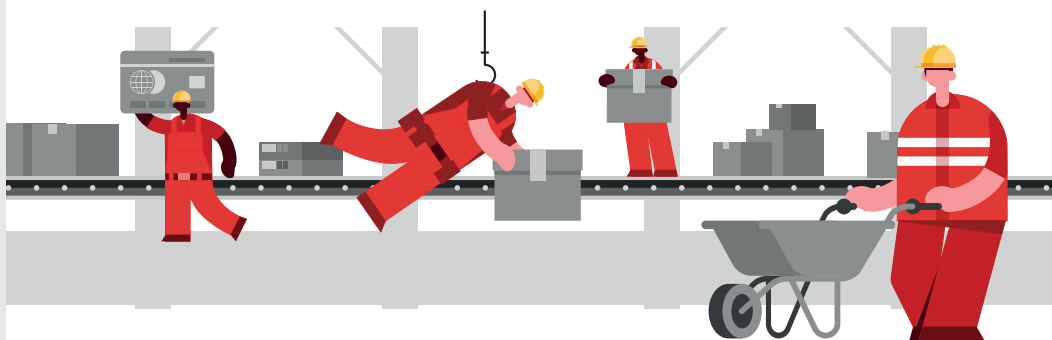
BEVESTIGINGSMATERIALEN



WORKWEAR & PBM

VD.Tools is dé gespecialiseerde B2B leverancier in professionele tools, bevestigingsmaterialen, workwear & PBM voor de veeleisende professionals.

VD.Inside zorgt voor een blik achter de schermen bij VD. We nemen je graag mee in ons verhaal.



05

VD.Tools

Hoe VD.Tools vanuit Vlierzele de professionele vakhandel innoveert...

10

Deze klanten rekenen op VD.Tools

Zeggen dat de klant centraal staat bij VD.Tools is gemakkelijk. Maar wat zeggen klanten zelf?

14

5 PBM musthaves

VD.Safety selecteerde de 5 PBM musthaves.

16

Overname Donckers

Swa Donckers na de verkoop van Donckers aan VD.Tools.

19

Duurzaamheid

VD.Tools gets things done... in a sustainable way.

08

Facts & figures

VD.Tools in detail.

12

VD.Safety

Ontdek hoe VD.Safety het unieke totaal-aanbod van VD.Tools versterkt.

15

Ken jij ons KMS al?

De juiste werkkleding en PBM beschikbaar stellen en intern distribueren is voor veel bedrijven een heuse organisatie.

18

Snickers Workwear

Werkkledijmerk Snickers Workwear vindt in VD.Tools een partner om nog sneller te groeien.

WOORD VOORAF

VD.Tools verwelkomt Donckers

Het nieuws hing in de lucht, bij deze kunnen we officieel bevestigen: VD.Tools heeft de overname van de groep Donckers afgerond.

Donckers omvat 3 winkelpunten in Kemzeke (Oost-Vlaanderen), Liedekerke (Vlaams-Brabant) en Stabroek (Antwerpen). Dit als aanvulling op de 5 bestaande VD.Tools winkelpunten (Vlierzele, Zwalm, Wetteren, Kerksken en Dendermonde).

De overname kadert in de visie van de VD-groep om de combinatie van nabijheid, snelheid en een uitgebreid productgamma zo optimaal mogelijk in te zetten. Een vergelijkbaar productgamma, maar nog veel belangrijker: eenzelfde 'get things done'-mentaliteit. Ook de cultural fit tussen beide organisaties is een 100% match. De twee merken, Donckers en VD.Tools, blijven naast elkaar bestaan.

De samensmelting met VD.Tools zorgt voor een uitbreiding naar 8 winkelpunten, een geconsolideerde omzet van meer dan €30 miljoen en een enthousiast team van 65 medewerkers.

Voor jou als klant verandert er op vandaag helemaal niets. Dezelfde vertrouwde gezichten zullen je nog steeds te woord staan. We houden je uiteraard op de hoogte van alle toekomstige veranderingen!

Het VD. en Donckers Team

Uigever

VD.Tools bv
Gentsesteenweg 1A, B-9520 Vlierzele
t. +32 (0)53 47 19 30
w. www.vd-tools.be
e. info@vd-tools.be

Voor meer informatie kan je steeds contact opnemen met

Tom Van Wassenhove
Managing partner VD.Tools
e. tom.vanwassenhove@vd-group.pro

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming worden gereproduceerd of gekopieerd, elektronisch of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Aan de samenstelling van deze uitgave werd uiterste zorg besteed, desondanks kan niet worden ingestaan voor de feitelijke juistheid of volledigheid van de opgenomen gegevens. In geen geval kan er een juridische basis aan worden ontleend. De redactie en uitgever aanvaarden geen aansprakelijkheid voor de volstrekte juistheid en volledigheid van gegevens van de in deze uitgave opgenomen teksten.



“Van eenmanszaken tot multinationals: iedereen kan bij ons terecht.”

Hoe VD.Tools vanuit Vlierzele de professionele vakhandel innoveert...

Na een succesvolle overname bloeide VD Gereedschappen, nu VD.Tools, in twee jaar tijd uit tot een belangrijke speler binnen de professionele wereld van gereedschappen, bevestigingsmaterialen, workwear & PBM. Met acht VD.Tools-winkels, een centraal warehouse en een gloednieuwe webshop in de steigers zijn managing partners Tom Van Wassenhove en Kristof Versluys klaar om VD.Tools verder uit te rollen en het traditionele business model van de 'ijzerwarenhandel' te innoveren. Lees mee hoe VD.Tools met een nuchtere 'get things done'-mentaliteit naar de toekomst kijkt.

Wat maakt VD.Tools volgens jullie zo uniek?

Tom Van Wassenhove: “De oprichter, Erwin Van Dycke, is een gedreven ondernemer die VD Gereedschappen uit de grond stampte vanuit een passie voor het vak. Die mindset zit nog altijd ingebakken in de volledige cultuur van de organisatie. Iedereen wil vooruit en VD.Tools zien groeien. Ook de gespecialiseerde kennis, de persoonlijke service en het gevoel van nabijheid zijn grote troeven. Je kan bij ons terecht via onze winkels, maar ook je vertegenwoordiger is te bereiken via telefoon of Whatsapp, ... Het volledige VD-team van manager tot magazijnier hanteert een ‘get things done’-attitude en dat voel je.

Wat is jullie geheim achter dat efficiënte omnichannelverhaal?

Kristof Versluys: “VD.Tools combineert een centraal magazijn met verschillende verkooppunten in de regio. Onze klant staat centraal in het volledige koopproces en daartussen fungeren onze vertegenwoordigers als een vertrouwd aanspreekpunt.”

Tom Van Wassenhove: “De overname van VD Gereedschappen kwam er nadat we al even als adviseur aan boord waren. We merkten dat er nog heel wat groeien innovatiemogelijkheden waren. Je kan er niet omheen maar het blijft een vrij traditionele sector. Bij de basis

hebben we de focus gelegd op snelheid. Snelheid bij bestellen, maar ook in transport. Daar hebben we vanaf dag één hard aan gewerkt. We hebben de voorraad in de winkelpunten opgetrokken en het logistieke proces versneld. We kiezen er ook bewust voor om met een eigen besteldienst te werken. Net om genoeg controle te hebben over het leverproces.”

Kristof Versluys: “We zijn dagelijks bezig met processen te optimaliseren om onze service en bereikbaarheid te upgraden. Wij geloven echt in de ‘get things done-mentaliteit’ en klanten moeten snel geholpen worden, met kennis van zaken, door hun vertegenwoordiger of in de winkelpunten. Hier voel je dagelijks dat er niet zoiets bestaat als ‘de klant’. De komst van de nieuwe webshop moet die toegankelijkheid alleen nog maar versterken. We mikken er vooral op dat dit ook effectief een werkinstrument voor onze bestaande klanten wordt.”

Tom Van Wassenhove: “Klanten voelen die positieve verandering ook echt. Het mooiste compliment dat we momenteel krijgen is dat we echt niet elke dag bij de klant langs moeten met een nieuwe levering.”

Wie is ‘de klant’ bij VD.Tools?

Tom Van Wassenhove: “We zijn actief in verschillende sectoren. Dat gaat van

schrijnwerkers over tuinmannen tot dakwerkers. Van kleine eenmanszaken tot grote maakbedrijven. We hebben een heel divers klantenbestand en leveren bijvoorbeeld ook aan scholen en overheidsinstellingen. Maar ook in de industriële sector realiseren we een grote omzet.”

Hanteren jullie specifieke criteria bij de selectie van merken of producten?

Tom Van Wassenhove: “Wij selecteren altijd op basis van kwaliteit en duurzaamheid. Onze producten moeten handig in gebruik zijn en comfortabel zitten. Hierbij kiezen we altijd voor de beste kwaliteit binnen verschillende prijsklassen. Of het nu om een budgetvriendelijke of eerder dure optie gaat, al onze producten moeten aan onze minimumstandaarden voldoen.”

‘Get things done’, zo staat iedereen bij VD erin.

Kristof Versluys: “Hierbij kijken we ook wel echt naar het koopgedrag van onze klanten. Bij klanten die repetitiever bepaalde type producten bestellen nemen we deze ook vrij snel op in onze basisvoorraad om aan snelheid te winnen.”

Hoe kijken jullie naar de 'bouwsector'?

Tom Van Wassenhove: "Wij zijn actief in héél veel verschillende sectoren, niet enkel de bouwsector. Dat is een groot voordeel omdat we nooit afhankelijk zijn van één marktsegment. Uiteraard zijn er markttendenzen en tekenen zich bepaalde zaken af op Europees gebied. Hebben we het over veiligheid of duurzaamheid, dan kijken we al snel naar de Scandinavische landen. Als het daar regent begint het hier te druppelen. We proberen hierop te anticiperen en nemen proactief maatregelen. Die visie volgen we bij het selecteren van onze producten, maar ook op vlak van beveiliging en preventie."

Welke rol speelt VD in veiligheid?

Tom Van Wassenhove: "Wij verkopen niet enkel PBM en veiligheidsproducten, maar proberen ook te sensibiliseren op gebied van veiligheid en duurzaamheid. Hieruit is VD.Safety ontstaan, een business unit die louter focust op deze aspecten. Deze unit wordt geleid door een preventiecoördinator die onze klant en hierbij perfect bijstaat."

Hoe wil VD.Tools blijven groeien?

Tom Van Wassenhove: "In de eerste plaats gaan we ons transformatieproces nog verder uitrollen. Dat doen we op elk niveau van de organisatie. Daarnaast willen we echt profielen rekruteren die hierin met ons mee kunnen groeien. Hoe je het ook draait of keert, digitalisering is hierin een hot item."

"Ik denk niet dat er rem staat op onze groeiambities, zolang het service-level naar onze klanten toe overeind kan blijven."

Kristof Versluys: "Die digitale transformatie laat ons ook toe om gemakkelijk nieuwe winkelpunten te integreren en aan de slag te gaan met data en marketing naar onze klanten en leveranciers toe. Daarnaast zijn ook acquisities een wezenlijk onderdeel van onze groeistrategie. Dit zowel geografisch, maar ook in meer gespecialiseerde marktsegmenten."

Tom Van Wassenhove: "De overname van de groep Donckers, waarbij de activiteiten vooral buiten onze bestaande regio liggen, versterkt natuurlijk ook onze

groei. Ik denk ook niet dat er direct een rem staat op de groeiambities, zolang het service-level naar onze klanten toe overeind kan blijven."

De overname van de groep Donckers zorgt direct voor toegevoegde waarde?

Kristof Versluys: "Zeker en vast. Naast de schaalvergroting en alle voordelen hiervan op het gebied van aankoop, stockpositie en levering brengt de implementatie hiervan ook een hoop extra knowhow en expertise met zich mee."

Tom Van Wassenhove: "Daarnaast beschikken we nu ook over een uitgebreid herstellatelier waardoor we ook hier onze dienstverlening kunnen versterken."

Lees meer over de overname van
DONCKERS P.16



Kristof Versluys & Tom Van Wassenhove

GET THINGS DONE.

We know what we're talking about.
We do what we say.
We go the extra mile.
We help our customers get things done.
A powerful exchange.

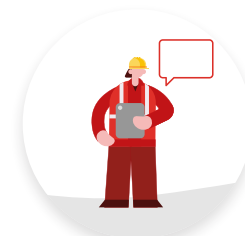
Bij VD streven we steeds naar het opbouwen van langdurige persoonlijke relaties met klanten en medewerkers.

Onze VD-strategie is dan ook gebaseerd op een heldere people visie waarin de volgende uitgangspunten centraal staan:



Ambitie

We streven ernaar om het morgen beter te doen dan vandaag. Op deze manier willen we altijd tot de eerste keuze behoren voor onze klanten. We denken ook na over wat we kunnen doen om het werk van onze klanten slimmer, eenvoudiger en efficiënter te laten verlopen.



Waardering

Onze mensen zijn onze grootste troef. Het ondersteunen en ontwikkelen van onze mensen is de basis van duurzame groei. Duurzaam als het gaat om relaties met klanten en producten, maar ook als het over onze producten en diensten gaat.



Ondernemerschap

De beste ideeën komen meestal van binnenuit. Van de mensen die onze klanten elke dag zien. Iedereen heeft een rol te spelen bij het verbeteren van prestaties, het benutten van kansen en het toevoegen van waarde.

Zin in een nieuwe uitdaging?

Wil je jouw vakkennis graag inzetten voor klanten? Dan ben je op je plaats bij VD.Tools. We zijn geboeid door bouw en techniek. Nieuwsgierig naar alle mogelijkheden en innovaties in bouwproducten, technieken en PBM?

Laten we kennismaken!

Stuur een e-mail naar jobs@vd-tools.be



VD.Tools telt zo'n

65

MEDEWERKERS

4 techniekers in
HERSTELATELIER

Van motoren tot compressoren,
electronica en mechaniek.
Onze techniekers kunnen alles aan.

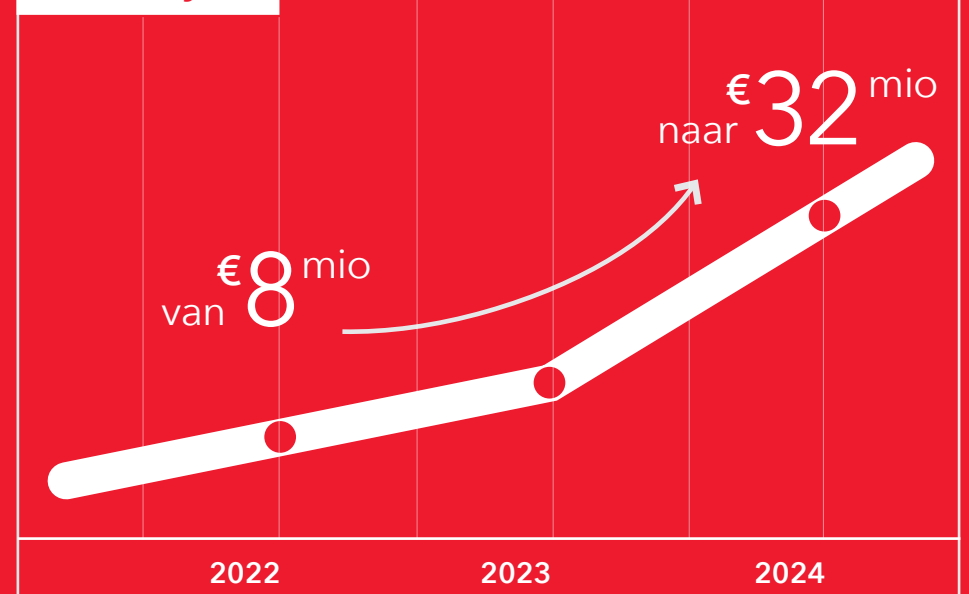
Eigen leverdienst

Heb je een bedrijf, ben je vaste klant en bevindt jouw afleveradres zich in de omgeving van één van onze winkelpunten, dan kan je gebruik maken van onze GRATIS leverdienst. Op werkdagen leveren we tot tweemaal daags jouw goederen op de door jou gewenste locatie, bedrijf of werfplaats.

Bedrukking kledij
in eigen atelier

Of je nu kiest voor een broek, polo, t-shirt of jas, in ons eigen atelier kunnen we werkelijk alle kledij bedrukken of borduren.

Omzetcijfers



8

WINKELPUNTEN

DENDERMONDE | KEMZEKE | KERKSKEN | LIEDEKERKE
STABROEK | WETTEREN | VLIERZELE | ZWALM



VD Café is onze manier om onze klanten even te bedanken. Elk winkelpunt brengt hierop klanten samen om te klinken op de goede samenwerking. Daarnaast zijn er ook exclusieve promo's en zijn er steeds vertegenwoordigers van de merken aanwezig om al je vragen te beantwoorden.

12

SALES



Snelle levering,
ook op de werf

Wetteren

Kemzeke

Stabroek

Dendermonde

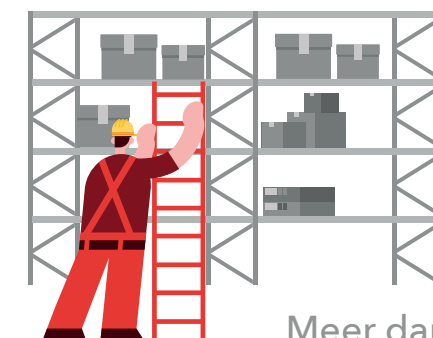
Zwalm

Kerksken

Liedekerke

HQ Vlierzele

- Centraal magazijn
- Centraal kantoor



Meer dan 25.000
artikelen direct leverbaar

Een luttele schroef tekort?

VD.Tools brengt ze!

Zeggen dat de klant centraal staat bij VD.Tools is gemakkelijk.

Maar wat zeggen klanten zelf?



VD.TOOLS ONDERZOEKT MACHINE-INNOVATIES VOOR ONS.

Tom D'hondt, *CSS Outdoor Living*



"Wat VD.Tools onderscheidt van de concurrentie? Snelheid!"

Tom D'hondt werkt voor CSS Outdoor Living, een specialist in zonnewering, terrasoverkapping en pergola's. Het rekent voor machines en verbruiksartikelen op VD.Tools. "Als je iets aan VD vraagt, dan gebeurt het."

CSS Outdoor Living onderscheidt zich op de markt met onder andere high-tech pergola's, denk aan constructies waar zonnepanelen in verwerkt zitten. "Zulke innovaties zorgen voor uitdagingen in het productieproces", zegt Tom, "VD.Tools is een partner die mee zoekt naar machines en materialen om zulke innovaties mogelijk te maken."

Tom spreekt bewust van een partner, niet van een leverancier. "Ook in financieel moeilijke tijden konden we op VD.Tools rekenen." Daarnaast is Niels Wittebrood, de contactpersoon bij VD, een graag geziene gast. "Bij onze drink net voor het bouwverlof mengt Niels zich moeiteloos met onze collega's. Dat is fijn om te zien."



ALS START-UP KREGEN WE INTERESSANTE BETALINGSVOORWAARDEN

Pieter van Overwale, *House of Steel*



"Zelfs voor een stomme schroef is er al eens iemand van VD.Tools naar ons atelier gereden", zegt Pieter Van Overwale, medeoprichter en bestuurder van House of Steel. Het bedrijf uit Herzele is gespecialiseerd in modulaire staalbouw. "99 procent van de modules produceren we in het atelier, het duurt 2 dagen om een huis op locatie af te werken."

Zowel bij particulieren, maar ook in de zorg winnen de stalen modulaire woningen aan populariteit. "Zulke innovatieve ideeën hebben tijd nodig om te groeien", zegt Pieter. "Bij VD.Tools begrepen ze dat, we spraken heel aantrekkelijke betalingsvoorwaarden af."

Pieter is erg te spreken over het feit dat VD.Tools een onderneming is waar mensen werken die ook met de voeten in het slijk hebben gestaan. "Als er eens een toestel hapert, doet VD.Tools niet moeilijk over serienummers of andere administratie. Ze helpen ons." Dat VD.Tools regelmatig workshops organiseert rond nieuwe technieken is een plus.

DE PROACTIEVE COMMUNICATIE MAAKT MIJN JOB MAKKELIJKER

Elias Pittoors, *EnergyVision*



EnergyVision maakt de energietransitie voor particulieren en bedrijven betaalbaar. Het plaatst gratis zonnepanelen bij particulieren en bedrijven die een EnergyVision-energiecontract nemen.

VD.Tools voorziet een tachtigtal installateurs van werkuitrusting en PBM die voldoen aan alle veiligheidsnormen. "Daarnaast rekenen wij voor zo goed als al onze materialen op het aanbod van VD.Tools", zegt Elias Pittoors van Energyvision. "Ze leveren twee keer per week op de plek waar wij het materiaal nodig hebben." EnergyVision heeft zelf twee magazijnen, een in Brussel en een in Gent.

Wat Elias het meest op prijs stelt is de proactieve communicatie. "VD.Tools houdt me op de hoogte van bestellingen. Wat is er besteld? Wanneer wordt er geleverd? Is de levering gebeurd? Dat maakt mijn werk een stuk makkelijker."





Ontdek hoe VD.Safety het unieke totaalaanbod van VD.Tools versterkt

Veiligheid boven alles. Het moet wel de gouden regel zijn binnen de bouwsector. Van veiligheidskledij tot valbescherming, er komt heel wat kijken bij het realiseren van bouwprojecten. Het antwoord van VD.Tools? VD.Safety. Dé go-to service om alle projecten tot een goed - en vooral veilig - einde te brengen. Lees even mee en leer het gezicht achter VD.Safety kennen: meet Thomas Van den Berghe.

‘Get things done!’ Die mentaliteit stroomt door de aderen binnen VD.Tools. En dat zijn meer dan mooie woorden. De overname van Donckers zorgde niet alleen voor expansie aan winkelpunten, maar stond meteen ook aan de basis voor VD.Safety. Thomas Van den Berghe is de man achter het merk en is helemaal klaar om mee te stappen in het groeverhaal van VD. “Wij zijn een totaalleverancier voor machines, tools, handgereedschappen, verbruiksmaterialen en PBM. Hierbij gaan wij naar de klant toe om te bekijken wat de noden zijn op vlak van veilig werkmateriaal en -kledij. Deze expertise versterken we nu dus ook binnen VD.Tools om dé go-to partner te worden op vlak van PBM en veiligheid.”

“Extra draagkracht om het belang van PBM te benadrukken”

Service van A tot Z

Bij VD.Tools geniet je altijd al van vakkundige service en een uniek totaalaanbod. Of het nu via je vertegenwoordiger of het winkelpersoneel is, van professioneel advies en een uitgebreid gamma ben je zeker. Never change a winning team, want binnenkort komt daar nog de expertise bij van VD.Safety. “Nu kunnen we klanten écht van A tot Z helpen. Niet enkel met onze service, aantrekkelijke prijzen of productaanbod, maar we geven ook deskundig advies op vlak van PBM, veiligheid en workwear. Ik heb een opleiding preventieadviseur gevolgd omdat ik het beslissingsproces binnen ondernemingen beter wilde begrijpen. Wanneer kies je als werkgever bijvoorbeeld voor machine x of voor veiligheidskledij? Onze klanten veiliger en comfortabeler laten werken, da’s ons doel! Mijn opleiding zorgt ervoor dat ik in het hoofd van een preventieadviseur kan kruipen en extra draagkracht heb om werkgevers te overtuigen van het belang van PBM en veilige werkkledij.”

Uniek totaalaanbod

Wie een VD.Tools-winkel binnenstapt, hoeft niet lang te zoeken naar de perfecte veiligheidskledij of PBM. En dat hoeft je niet eens veel te kosten. Bij VD.Tools vind je grote A-merken, maar ook budgetvriendelijke opties. “Voor sommige klanten is kwaliteit het allerbelangrijkste, andere klanten hebben bijvoorbeeld bescherming nodig voor vuile jobs waarbij kledij direct beschadigd raakt. Dan kies je uiteraard voor een goedkoper alternatief. Wat je ook kiest, de veiligheid en het comfort zijn bij VD.Tools altijd 100% gegarandeerd.

Veiligheidskledij goes fashion

Of toch zo goed als. Een modeshow kunnen we het niet noemen, maar er is wel groeiende aandacht voor betere werkkledij en PBM. Een goeie workout-fit wordt zelfs als incentive gebruikt om mensen aan te trekken op de competitieve arbeidsmarkt. Comfortabele werkkledij wordt de norm, zowel bij werknemers als werkgevers. “Als je kan aantonen dat het product beter is, langer meegaat en comfortabeler zit, dan is men bereid om meer te betalen. Duurzaamheid heeft écht zijn weg naar de bouwsector gevonden. En het zit overal: zowel bij producenten, bedrijfsleiders als bij de vakmannen zelf. Vroeger was werkkledij gewoon werkkledij, nu is het fashion. Mensen willen veilig en comfortabel werken, maar het moet er ook goed uitzien.”

Dé musthave op vlak van PBM?

Met een totaalaanbod dat verschilt per regio en winkel, moet het niet makkelijk zijn om dé musthave van het moment te kiezen. Toch zegt Thomas resoluut: “De MaxiDex®-handschoenen. Het is het meest unieke product dat wij op dit moment hebben en combineert de eigenschappen van wegwerphandschoenen met de voordelen van een gewoon exemplaar. Ze zijn heel dun waardoor je ze perfect kan gebruiken voor precisiewerk, maar ze zijn even sterk als een gewone handschoen. En er is nóg meer, want de unieke technologie zorgt er ook nog eens voor dat je niet gaat zweten en dat de handschoenen áltijd koel blijven. Super handig dus en een absolute topper in het assortiment.”

VD.SAFETY SELECTEERDE

5 PBM MUSTHAVES

3. 3M™ PELTOR™ WS ALERT XPV Headset App

Headset op zonne-energie met Bluetooth® MultiPoint en een microfoon met onderdrukking van omgevingslawaai.

3.

3M



2.

ATG® Maxiflex 42-874

De legendarische MaxiFlex® is nu nog koeler dankzij de verbeterde AD-APT® technologie van ATG®.



HECKEL



4.

MACCROSSROAD 3.0 HIGH BOA

S3L SAFETY BOOT / Multifunctioneel model voor het lopen op oneffen terrein en de optimale pasvorm dankzij de BOA® sluiting.

5.

OX-ON

DESIGNED TO PROTECT



1.

Snickers Full Stretch Werkbroek met Holsterzakken

(6271 AllroundWork) Werkbroek met holsterzakken voor dagelijks gebruik het hele jaar rond voor alle soorten werkzaamheden. Deze veelzijdige broek is gemaakt van duurzame 4-weg stretch stof.

Snickers

WORKWEAR



Werkkledij op maat? Super handig met VD.Tools!

Ken jij ons KMS-systeem al?

Paraderen jouw werknemers op de werkvloer in gepersonaliseerde kledij? Of bestel jij telkens opnieuw hetzelfde aantal handschoenen, veiligheidsschoenen of werkbroeken? Wat je vervolgens allemaal in een excelbestandje bijhoudt voor het volledige team? "Maatje small voor Jan en een large voor Pieter." Of was het toch omgekeerd?

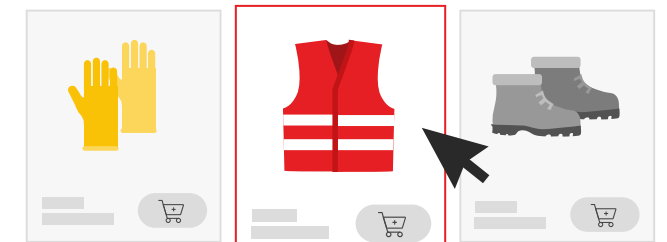
De juiste werkkleding en PBM beschikbaar stellen en intern distribueren is voor veel bedrijven een heuse organisatie. VD.Tools kan hierbij ondersteunen op allerlei vlakken. Van advies tot het organiseren van passessies, maar ook met een kleding management systeem (KMS).

Het kan écht makkelijker. Met het KMS bestellen jij en je werknemers snel en eenvoudig alle vereiste kledij om de werkdag veilig (én stijlvol) door te komen. Via onze webwinkel stel je in één, twee, drie verschillende profielen mét gepersonaliseerd aanbod op. Heb je aangepaste kledij of PBM nodig voor verschillend departementen binnen je organisatie?

Geen probleem. Jouw werknemers zien enkel het materiaal dat zij nodig hebben om hun job comfortabel uit te voeren.

Zelf bestellen of je werknemers laten shoppen? Jij kiest!

- Maak verschillende profielen aan per werknemer en kies zelf alle kledij uit per teamlid.
- Maak verschillende, gepersonaliseerde profielen aan en laat je werknemers zelf shoppen via een vooropgesteld budget of puntensysteem.
- Maak verschillende, gepersonaliseerde profielen aan en geef je werknemers de vrijheid om zelf hun werkkledij te reserveren.



Waarom een KMS iets voor jou is?

- ☒ GRATIS!
- ☒ minder administratieve last
- ☒ gebruiksvriendelijk en kostenbesparend
- ☒ gepersonaliseerd per werknemer, categorie, ...
- ☒ vereiste kledij zichtbaar in één tool
- ☒ iedereen kan altijd en overal inloggen
- ☒ ook bruikbaar voor bedrukkingen

Vraag nu een demo aan!

Stuur een e-mail naar katia@vd-tools.be of kom langs in één van onze winkelpunten!

Wist je dat VD.Tools ook zelf voor bedrukking van kleding zorgt?

Of je nu kiest voor een broek, polo, t-shirt of jas, in ons eigen atelier kunnen we werkelijk alle kledij bedrukken of borduren. Kleine of grote oplages, geen probleem. We kiezen voor het bedrukken of borduren van werkkleding steeds voor kwalitatieve kleding met een stevige, kwalitatieve bedrukking. Zo zorgen we ervoor dat de kleding er na een aantal draag- en wasbeurten nog steeds representatief uitziet.



Bij VD.Tools beseffen ze dat goeie service geen verliespost is. Integendeel!

Swa Donckers na de verkoop van Donckers aan VD.Tools

In 1991 opende Swa Donckers in Stekene de eerste vestiging van Donckers. 33 jaar later is de verdeler van gereedschappen niet meer weg te denken uit de regio Oost-Vlaanderen, Vlaams-Brabant en Antwerpen. In 2024 gaf hij het stokje door aan VD.Tools. 'Ik kan niet oneindig blijven werken.'

Hoe gaat het met jou, Swa?

"Goed, ik heb er net een deugddoende vakantie op zitten. Je moet weten, ik heb lang getwijfeld over wat ik met Donckers zou doen. Ik ben 69, ik wist dat ik niet oneindig kon blijven werken. Maar ik wilde Donckers ook niet aan gelijk wie overlaten. De mensen van VD.Tools kwamen niet alleen met een goed voorstel, ze hebben ook een frisse kijk op hoe je een gereedschappenwinkel uitbouwt."

DONCKERS



Swa Donckers

Voor we verder ingaan op de overname. Waarom ben jij in 1991 een gereedschappenwinkel gestart?

"In de jaren 80 bouwde ik een netwerk uit als vertegenwoordiger. Ik verkocht toen onder andere tractorzetels en pneumatische gereedschappen zoals compressoren. Toen één van mijn leveran-

ciers vroeg of ik een winkel wilde starten in Stekene, heb ik niet lang getwijfeld. Ik had het gevoel dat ik een betere winkel kon uitbouwen dan de winkels waar ik geweest was. Makkelijk was het nochtans niet: waar de eerste winkel nu is, was niets, he! Geen vloer, geen vensters. Niets. Alleen een goede baan, de verbinding tussen Sint-Niklaas en Hulst. Ik lieg: er was veel plaats voor parking. Dat bleek uiteindelijk een gouden tip. (lacht)"

Wat maakte jouw strategie beter dan andere winkels voor gereedschappen?

"Ik heb in de eerste plaats naar mijn leveranciers geluisterd, maar ik had al snel door dat ik vooral naar mijn klanten moest luisteren. Daar ligt de sleutel van het succes. Als klanten ons vertelden dat ze een bepaalde soort schroeven nodig hadden, dan gingen wij die voor hen zoeken. Klanten weten veel beter wat ze nodig hebben dan leveranciers. Op die manier zijn we op korte tijd van een outletwinkel naar een vakhandel geëvolueerd."

Donckers staat bekend om zijn uitstekende service. Wat is het geheim?

"Dat is geen kwestie van geheim, maar van gezond verstand. Als winkelluitbater wil je dat klanten zoveel mogelijk over de vloer komen. Een van de manieren om mensen tot hier te krijgen, is hen helpen met problemen. Een techniek aannemen om gereedschap te herstellen is op het eerste gezicht een verliespost. Er zit geen marge op het slijpen van zagen.

Maar mensen komen er wel voor langs. Ze lopen binnen, voelen zich gerespecteerd, komen al eens extra langs en kopen hier gereedschap. Zo creëer je nieuwe omzet. Dat is een van de redenen waarom ik zo'n goed gevoel had bij Tom en Kristof van VD.Tools. Zij passen die filosofie ook toe in hun winkels. Ze zetten de klant centraal."

Wat voor bedrijf laat je achter?

"VD.Tools ontvangt een mooi startpakket om verder te groeien. Donckers is een naam als een klok in Oost-Vlaanderen. Daarnaast hebben ze een tof team overgenomen. Ik benaderde mijn personeel altijd als een selectieheer van de Rode Duivels. Als je een rechtsback nodig hebt, moet je geen linksvoetige aannemen. Daarnaast heb ik altijd veel aan-

acht gehad voor de sfeer in het bedrijf. Hopelijk kunnen ze die behouden. Sfeer en ambiance zorgen ervoor dat klanten graag langskomen. Er was altijd wel iets te beleven aan de toog bij Donckers. Je kan er geen bier krijgen, wel vijzen." (lacht)

Wat is de grootste uitdaging voor VD.Tools?

"Ondanks de vier vestigingen bleef Donckers met een veertigtal medewerkers een relatief kleine organisatie. Zo blijf je flexibel en kan je snel reageren op veranderingen in de markt. VD.Tools is erg ambitieus. Ze willen blijven groeien. Hoe groter een organisatie, hoe logger het beslissingsmechanisme. Daar zullen ze fel over moeten waken."

Ben je blij dat de naam Donckers blijft voortbestaan?

"Ik ben bescheiden. Ik heb in de uitbouw van Donckers veel geluk gehad. Ik heb soms risico's moeten nemen en die zijn goed uitgedraaid. Ik ben me er bewust van dat het ook slechter had kunnen aflopen. Het feit dat VD.Tools de naam Donckers blijft gebruiken, maakt me fier. Ik heb hen ook gezegd dat ze me altijd mogen bellen, mochten ze advies willen. Maar eigenlijk is dat niet nodig. Tom en Kristof weten waar ze mee bezig zijn. Donckers gaat een mooie toekomst tegemoet."

"Klanten weten veel beter wat ze nodig hebben dan leveranciers"



DONCKERS

KEMZEKE

De Stropersstraat 73
9190 Stekene
T. +32 (0)3 789 03 90

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

DONCKERS

LIEDEKERKE

Poortstraat 31
1770 Liedekerke
T. +32 (0)53 64 58 58

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

DONCKERS

STABROEK

Dorpsstraat 10
2940 Stabroek
T. +32 (0)3 313 70 26

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

Werkkledijmerk Snickers Workwear vindt in VD.Tools een partner om nog sneller te groeien

De kwaliteitseisen voor werkkledij lagen nog nooit zo hoog volgens Hendrik Vonck, sales director van Snickers Workwear. Alles moet weer- en zweetbestendig zijn, de kledij moet persoonlijke veiligheid verhogen en als het even kan ziet het er allemaal *fashionable* uit. "Een slimme verdeler zoals VD.Tools stuwt de PBM-markt nog meer vooruit."



"Toen ik 21 jaar geleden bij Snickers Workwear begon, boden we 2 soorten broeken aan: een licht- en een donkerblauwe", zegt Hendrik Vonck, sales director voor de Benelux en Frankrijk voor Snickers Workwear. "Vandaag bieden we naast 138 verschillende soorten broeken ook bovenkledij en jassen aan." Het illustreert hoezeer de markt voor persoonlijke beschermingsmiddelen (PBM) de afgelopen jaren geprofessionaliseerd is.

Die groei kent volgens Hendrik twee oorzaken. Ten eerste is er de bouwsector zelf. "Die ziet nu af door de economische omstandigheden, maar de afgelopen jaren is die alleen maar gegroeid." Ten tweede spelen de professionalisering in de sector en de arbeidsmarktkrapte een niet te onderschatten rol. "Waar bedrijven 20 jaar geleden maximaal 150 euro per medewerker uitgaven aan werkkledij, is die investering opgelopen tot 500 euro per persoon."

Stretchstoffen

De eisen van klanten op vlak van kwaliteit groeien minstens even snel. Er zijn steeds meer certificaten die voorwaarden opleggen aan veiligheidskledij. "Daarnaast is het comfort van medewerkers een steeds groter aandachtspunt", zegt Hendrik. De kledij moet niet alleen goed zitten, be-

drijven verwachten een rijk aanbod dat het verschil maakt in zomer- en winterkledij. "Snickers Workwear investeert veel in innovatie", zegt Hendrik, "zo bieden we in ons volledig assortiment broeken stretchstoffen aan. Dat verhoogt het draagcomfort enorm."

Snickers Workwear is een fabrikant, geen verdeler. Voor distributie zoekt het stabiele partners in de markt. "Partners die, net als ons, bereid zijn om te investeren in de markt", zegt Vonck. "Met VD.Tools hebben we een partner gevonden waarmee het goed klikt." VD.Tools is aan een indrukwekkend groeitraject bezig, dat zorgt voor consolidatie in de PBM-markt.

Die consolidatie brengt voor Snickers een aantal voordelen. "Op logistiek vlak zorgt het voor efficiëntiewinst", zegt Hendrik, "de meeste van onze leveringen gaan naar het centrale magazijn van VD.Tools in Vlierzele." Naast de efficiëntiewinst roemt Hendrik ook de winkelervaring in VD-winkelpunten. "VD.Tools presenteert onze kledij zoals je die in een Zara zou vinden", zegt Hendrik. Klanten kunnen de verschillende stoffen voelen, items passen en ook gemakkelijk bestellingen plaatsen. "Dat stimuleert de verkoop."

Milieuimpact

Net als in de rest van de mode-industrie is duurzaamheid een grote uitdaging voor Snickers Workwear. "Werkkledij is erg complex", zegt Hendrik. Zijn bedrijf doet grote inspanningen om het aanbod te verduurzamen. "Er zit geen PFAS in onze kledij, we werken samen met erkende partners zoals het Better Cotton Initiative en we gebruiken zoveel mogelijk gerecyclede garens." Ook hier kan VD.Tools een rol spelen. "Denk aan het terugnemen of recyclen van oude kledij", zegt Hendrik.

Hij is ervan overtuigd dat de samenwerking tussen VD.Tools en Snickers Workwear een mooie toekomst voor zich heeft. "We zijn allebei vooruitstrevende bedrijven die de klantervaring centraal stellen. Samen kunnen we daar het verschil maken."



"We zijn allebei vooruitstrevende bedrijven die de klantervaring centraal stellen"



Duurzaam met energie

VD.Tools investeert in warmtepompen. Daarnaast zijn zonnepanelen op verschillende sites een no-brainer.



Duurzaam met wagens

Het wagenpark van VD.Tools is 100% elektrisch. Elke medewerker heeft thuis een laadpaal. De volgende fase: elektrificatie van de bestelwagens.

VD.Tools
gets things done ...
in a sustainable way

Wat doet VD.Tools om zijn voetafdruk tot een minimum te beperken?



Duurzaam met mensen

Onze mensen zijn de spil van ons bedrijf. Wij investeren in langetermijnrelaties waarin medewerkers de kans krijgen om te groeien.



Allemaal op de fiets

VD.Tools stimuleert medewerkers om met de fiets naar het werk te komen. Een interessante leaseformule is daarbij onontbeerlijk.



Straffe partners

Duurzaamheid speelt een belangrijke rol in de keuze van de juiste partners. VD.Tools streeft naar een zo groen mogelijk assortiment.



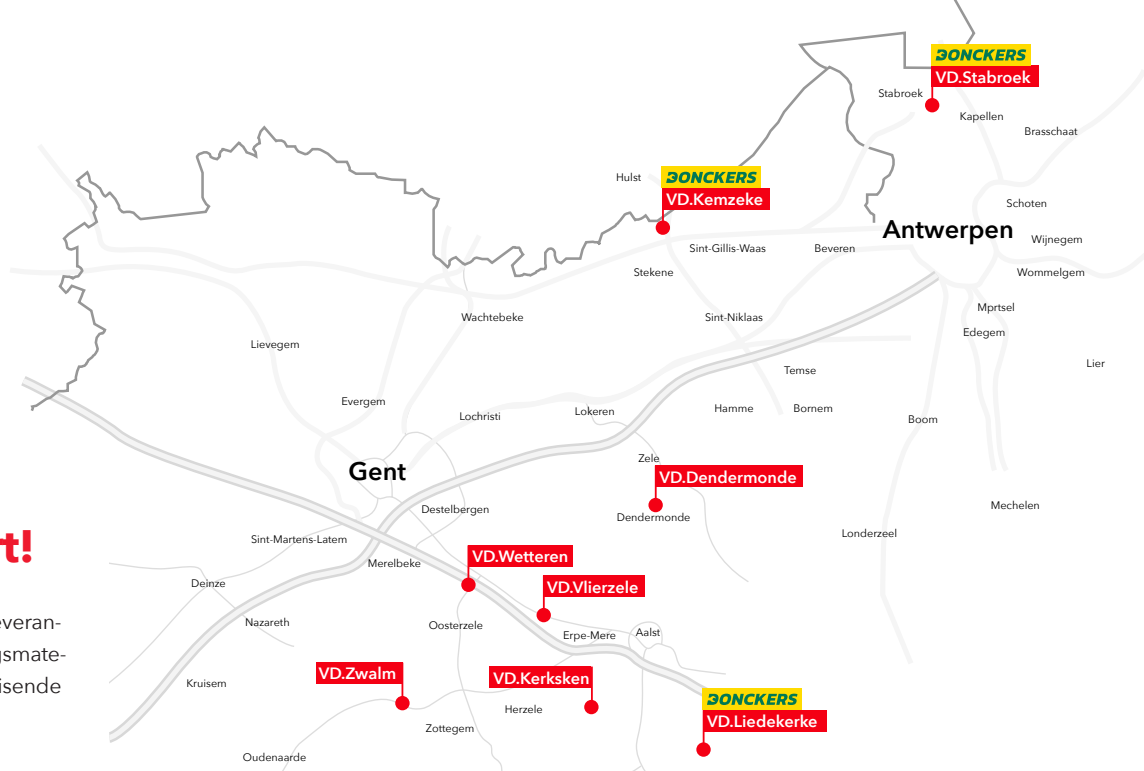
Duurzaam verpakt

Hoe slimmer wij leveringen bundelen, hoe minder extra afval we creëren. De eerste experimenten met herbruikbare verpakkingen zijn een feit.



8 winkelpunten bij jou in de buurt!

VD.Tools is dé gespecialiseerde B2B leverancier in professionele tools, bevestigingsmaterialen, workwear & PBM voor de veeleisende professionals.



VLIERZELE

Gentsesteenweg 1A
B-9520 Vlierzele
+32 (0)53 47 19 30

Openingsuren

Ma - Vr: 7u - 18u
Za: 8u30 - 12u

SONCKERS

KEMZEKE

De Stropersstraat 73
9190 Stekene
T. +32 (0)3 789 03 90

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

ZWALM

Hundelgemsebaan 85
B-9630 Zwalm
T. +32 (0)55 49 97 63

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u30 - 12u

SONCKERS

LIEDEKERKE

Poortstraat 31
1770 Liedekerke
T. +32 (0)53 64 58 58

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

WETTEREN

Oosterzelesteenweg 125
B-9230 Wetteren
T. +32 (0)9 312 35 53

Openingsuren

Ma - Vr: 7u - 18u
Za: Gesloten

SONCKERS

STABROEK

Dorpsstraat 10
2940 Stabroek
T. +32 (0)3 313 70 26

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: 8u - 16u

KERKSSEN

Boekentstraat 117
B-9451 Haaltert
T. +32 (0)53 83 20 77

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 12u / 13u - 18u
Za: 8u - 12u

DENDERMONDE

Vlassenhout 2
B-9200 Dendermonde
T. +32 (0)52 21 18 45

Openingsuren

Ma - Vr: 8u - 18u
Za: Gesloten



Bestellen? Simpel!

Bel of kom even langs in één van onze VD winkels of...

CONTACTEER EEN VERTEGENWOORDIGER

Niels Wittebrood

E. niels@vd-tools.be
T. +32 (0)484 67 67 12

Katia De Groote

E. katia@vd-tools.be
T. +32 (0)472 69 01 76

Thomas Van den Berghe

E. thomas@vd-safety.be
T. +32 (0)478 46 64 59

Cynthia Noens

E. cynthia@donckers.biz
T. +32 (0)476 01 65 33

Niels Sunaert

E. niels.sunaert@vd-tools.be
T. +32 (0)472 17 38 93

Jens van Steenbrughe

E. jens@vd-tools.be
T. +32 (0)477 39 77 22

Stefaan de Klerk

E. stefaan@vd-tools.be
T. +32 (0)472 07 25 03

Joeri Van Broeck

E. joeri@donckers.biz
T. +32 (0)472 33 08 34

Jonas Vanwymeersch

E. jonas@vd-tools.be
T. +32 (0)499 77 37 79

Michel Haelters

E. michel@vd-tools.be
T. +32 (0)472 20 20 25

Maarten Thuysbaert

E. maarten@donckers.biz
T. +32 (0)485 70 75 76

Steven De Vylder

E. steven@donckers.biz
T. +32 (0)472 87 01 06