

RESATEC

Safety / Service

VOOR AL UW VRAGEN
KAN U TERECHT OP:
SAFETY & SERVICE LINE
+32 (0)9 382 00 84

METEN IS WETEN

Kiezen voor een Resatec-oplossing,
dat is kiezen voor een optimaal winkelbeleid.

Want **Resatec heeft zo veel meer in huis** dan alleen winkelbeveiliging. Resatec biedt u ook krachtige, unieke managementtools. Wat dacht u bijvoorbeeld van een klantenteller die - als enige op de markt - in uw antidiefstalpoortjes geïntegreerd is? Op die manier krijgt u een objectieve en accurate klantentelling, al dan niet gekoppeld aan uw kassasysteem. Waarop u tal van beslissingen kunt baseren: op welke uren voorziet u het meeste personeel, heeft een bepaalde promotie effect gehad op uw bezoekerscijfer, ligt de omzet per bezoeker in de lijn van uw objectieven, ...?

Het geïntegreerde **klanten-telsysteem** van Resatec is niet alleen heel waardevol; het is ook uiterst flexibel naargelang uw noden. U beslist welke gegevens u krijgt, hoe vaak en in welke vorm, en u bepaalt waar u die data te zien krijgt en opslaat. Indien u reeds geïnvesteerd hebt in een beveiligingssysteem, kunnen wij onze stand alone klantenteller naadloos integreren op uw bestaande installatie. Zoals altijd, zoekt Resatec samen met u naar de ideale oplossing. Zodat wij, met onze Safety en Service, uw verliezen beperken en uw winst maximaliseren.

Laat onze klantverhalen u overtuigen en contacteer ons voor uw optimale oplossing!



Geen kat in een zak... voor Edisac!

Resatec is al jarenlang een betrouwbare partner van Edisac. Voor de beveiliging van de nieuwste winkel contacteerde de handtassenketen ook andere leveranciers. Toch kozen ze opnieuw voor Resatec. www.edisac.com

Voor de beveiliging van hun tiende winkel, in Antwerpen, hield Edisac een vergelijkende studie en gaven ze andere spelers in de markt de kans een offerte uit te brengen. Hun keuze viel uiteindelijk opnieuw op Resatec. De redenen? Resatec heeft de smalste antennes of poortjes, slechts 16 cm breed, met een uniek design. Zij konden de antennes bovendien in de kleuren van de winkel schilderen én een geïntegreerde klantenteller aanbieden.

Waardevolle cijfers

Edisacs personeel kan de klantentelling in de winkel raadplegen via een schermje met de 'realtime'-tellingen, de tellingen van dat ogenblik zeg maar. Daarnaast krijgt het management van Edisac ook dagelijks, wekelijks of maandelijks rapportage-mails.

"Deze cijfers zijn heel waardevol," vindt winkelverantwoordelijke Véronique De Lee. "We kunnen er onze werkuren en lunchpauzes op afstemmen. Je weet wanneer de piekuren zijn en kunt ook zien dat de piek op bepaalde dagen van de week vroeger of later ligt dan op andere dagen. Bovendien kun je de bezoekersgegevens vergelijken met die van het jaar ervoor. Of je kunt er trends uit aflezen, bijvoorbeeld of het aantal pogingen tot diefstal in stijgende of dalende lijn gaat."



"Dankzij de klantenteller stemmen we onze personeelsbezetting af op het aantal bezoekers"

Intelligent en esthetisch

Wat de winkelverantwoordelijke ook handig vindt, is het feit dat de poortjes twee verschillende signalen geven: één als iemand binnenkomt met een tag of label van een andere winkel die nog niet gedeactiveerd is, en een ander signaal voor wie naar buiten stapt met de eigen beveiligde en niet betaalde koopwaar.

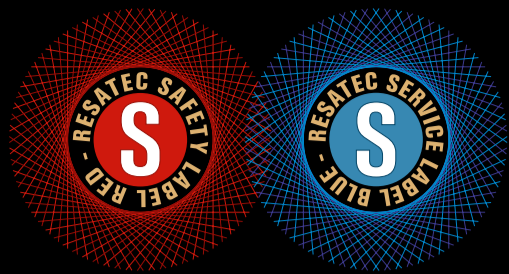
Naast de klantentelling was ook het design van de poortjes van groot belang. Véronique De Lee: "De ingang van onze winkel is vrij open en we wilden niet dat het beveiligingssysteem zou opvallen. Deze poortjes zijn heel discreet, goed geplaatst en ze nemen het zicht op de winkel niet weg. We hebben er ook grijskleurig papier kunnen inschuiven - dezelfde kleur als de muur erachter - waardoor ze nog minder opvallen."



Extra service

De installatie van het systeem is heel vlot verlopen. Edisac apprecieerde het dat Resatec in de hectische periode vóór de opening is komen checken of alles goed verliep en toen kort heeft uitgelegd hoe het systeem functioneert. "Eens iedereen goed is ingewerkt, mogen we Resatec contacteren voor uitgebreidere instructies over de beveiliging. En van die extra service zullen we graag gebruik maken!"





RESATEC

Safety/Service

Terre Bleue rekent voortaan op Resatec

Terre Bleue is een vaste waarde in het Belgische modelandschap. Het 'casual-chic'-merk wordt verdeeld via verkooppunten en in 14 eigen winkels. Resatec voorzag de filialen in Gent en Ukkel al van een degelijke beveiliging én een praktische geïntegreerde klantentelling.

www.terrebleue.be

De beveiliging in beide winkels bestaat uit Nexus-poortjes of -antennes, in combinatie met standaard beveiligingstags. Dit Nexus-systeem omvat ook een geïntegreerde klantenteller. Voor de lederen vesten schafte Terre Bleue het 3-alarm aan. "We hadden dit systeem eerst niet," vertelt Reinhard De Muynck, Finance & Business Analyst bij Terre Bleue, "maar toen de eerste week na de opening al twee, drie vesten ontvreemd waren, die elk gemiddeld 350 euro kostten, wisten we wat ons te doen stond. De extra beveiliging zorgt voor minder verlies en dus meer winst."



Goede prijs-kwaliteitverhouding

Natuurlijk heeft de businessanalist de kostprijs van de volledige Resatec-oplossing vooraf vergeleken met die van alternatieve systemen. Daaruit bleek Resatec een competitieve speler in de markt. "Zij zijn zeker niet als duurste uit de bus gekomen," weet Reinhard De Muynck. "Binnenkort voorzien we nog een extra investering, namelijk het integreren van de klantentelling in ons kassasysteem, iets wat Resatec in de nabije toekomst voor ons gaat doen. Daar hangt uiteraard ook een kostenplaatje aan, maar het zal ons een grote toegevoegde waarde bieden."

Accurate, toegankelijke klantentelling

Tot voor kort had Terre Bleue een stand-alone klantenteller, die los stond van de beveiligingspoortjes aan de ingang. De teller gaf enkel het aantal bezoekers weer dat de winkel binnenkwam en buitenging. Dat moest het personeel ter plaatse aflezen en noteren. Die cijfers waren niet echt accuraat en meer informatie gaf het systeem ook niet. "Met de oplossing van Resatec krijgen we ten eerste exacte cijfers," vertelt de manager. "Bovendien krijgen we per uur een duidelijk beeld van het aantal bezoekers. En ten slotte krijg ik die gegevens automatisch doorgemailed, terwijl het personeel dit vroeger handmatig moest doorsturen."

Slimme cijfers

Waar de winkelverantwoordelijken voordien meer op hun gevoel of ervaring afgingen, wordt dit nu onderbouwd door objectieve cijfers, de KPI's of key performance indicators. "Door de klantentelling te koppelen aan onze kassagegevens, kunnen we bijvoorbeeld exact zien welk percentage van de bezoekers effectief ook een aankoop doet en kunnen we op basis daarvan bijsturen waar nodig."

Klantgericht

Tot nu toe heeft Terre Bleue twee van de 14 vestingen uitgerust met het Resatec-systeem. Maar daar wil Reinhard De Muynck snel verandering in brengen. "Ten eerste ben ik een grote voorstander van eenvormigheid in de verschillende winkels. Bovendien ben ik heel tevreden over de klantgerichtheid van Resatec. Als ik een e-mail stuur, krijg ik binnen de paar uur een antwoord. Zij zullen ook eerlijk toegeven als er een probleem is en dit dan ook daadwerkelijk aanpakken."

De koe bij de horens

Zo hadden we wat problemen met het doorsturen van onze klantentellergegevens. Dit was vermoedelijk aan de internetprovider te wijten maar die wees elke verantwoordelijkheid af. Dit had gemakkelijk kunnen leiden tot een kat-en-muisspel, waarin geen van de partijen enige toegeving zou doen. Maar Resatec heeft toen zonder aarzelen meteen een externe expert onder de arm genomen om dit op te lossen. Dat heb ik heel erg gewaardeerd."

"De geïntegreerde klantentelling biedt een grote toegevoegde waarde"

Degelijk advies

De kennis en raadgevingen van Resatec bleken voor Terre Bleue heel waardevol om het meest geschikte beveiligingssysteem te kiezen. "Zij hebben ons goed geadviseerd om de meest doeltreffende en rendabelste oplossing te kiezen," benadrukt Reinhard De Muynck. "Ik denk er ook aan Resatec te vragen een korte loss-prevention-opleiding te geven voor ons winkelpersoneel. Zij hebben op dat vlak immers een schat aan ervaring in huis."



Beveiliging in IU Wijnegem loopt voortaan gesmeerd

De winkelketen IU telt 23 vestingen in België en is eigendom van het Belgische farmaceutische bedrijf Multipharma. Tijdens een grondige renovatie van het IU-filiaal in het Wijnegem Shopping Center lieten zij ook een nieuw beveiligingssysteem plaatsen.

Het vorige systeem, met transparante etiketten op de koopwaar, liet te wensen over. Het alarm ging vaak niet af als een etiket tussen de antennes of poortjes door ging. Storemanager Nicole Seerden verduidelijkt: "We probeerden allerlei zaken om dit probleem op te lossen, zo kregen we van de leverancier zelfs de suggestie om de etikettescheef op de verpakking te klevan. Maar niets hielp. Nu hebben we nieuwe, witte labeltjes die zeer doeltreffend blijken te zijn."

De plaatsing van het nieuwe systeem moest – door een fout van de aannemer – heel snel gebeuren. En dan nog tegelijk met alle andere werken. Heel hectisch was dat, maar het is Resatec wel

gelukt om alles tijdig en perfect in orde te krijgen. "We kregen meteen nadien een korte demonstratie en een heel degelijke uitleg bij het nieuwe systeem. En ook een poster met tips om diefstal te voorkomen, wat vooral voor nieuwe verkopers heel interessant is," benadrukt de storemanager.

Nog een troef van het nieuwe systeem is het feit dat IU posters kan plaatsen in de vier poortjes. Nicole Seerden: "Als het management iets in de kijker wil zetten, kan dat op die manier. Of we kunnen de sfeer of een boodschap van in de etalage in de winkel laten doorlopen via die affiches in de poortjes."



Ultrasnelle service voor Limited Ice!

LIMITED ICE
Original

Het Belgische modemerken Limited Ice bestaat sinds 2009. Hun bijzondere, creatieve collectie bestaat voornamelijk uit streetwear. Voor "adolescenten van 12 tot 99 jaar", preciseert oprichtster Frédérica Deloof. Voor de beveiliging van haar nieuwe winkel deed zij beroep op Resatec.

www.limited-ice.com - Brusselsesteenweg 262 - 1410 Waterloo

Welke beveiliging had u vroeger?

In mijn vorige winkel had ik geen alarmsysteem. Maar toen ik naar dit pand in het centrum van Waterloo verhuisde, besloot ik het toch te beveiligen. Je zit om te beginnen in het centrum, en ten tweede komen er vaak groepen van zes, zeven personen binnen waardoor het moeilijk is alles nog goed in de gaten te houden.

Hoe bent u met Resatec in contact gekomen?

Ik zocht op het internet naar mogelijke leveranciers in beveiliging. Zo contacteerde ik verschillende bedrijven en daarvan was Resatec het enige bedrijf dat snel en correct reageerde. Alles moest ook heel snel gaan: we hadden drie weken om een systeem op te zetten. Resatec bleek daartoe in staat te zijn.

Is het effectief snel gegaan?

Zeker. Ik denk dat we op een maandag het eerste contact hadden en dat de mensen van Resatec de woensdag daarop al langsgesproken zijn om de winkel te bekijken en alles te regelen. Dat was fantastisch.

Lag hun prijs niet hoger dan bij andere leveranciers?

Aangezien de andere bedrijven niet heel behulpzaam waren of gewoon niet reageerden, heb ik geen andere offertes gevraagd. Maar van collega-winkeliers heb ik wel de bevestiging gekregen dat zij ongeveer hetzelfde hebben betaald voor hun beveiliging.



"Ik zou Resatec meteen aan andere winkeliers aanbevelen"

Voor welke producten heeft u gekozen?

Voor de basisinstallatie. Aangezien de ingang van mijn winkel uit één deur bestaat, volstond één poortje als beveiliging. Resatec gaf me ook degelijk advies om te beslissen waar dit poortje moest komen. En toen bleek dat de beveiligingstags uit mijn vorige winkel compatibel waren met het nieuwe systeem, heeft Resatec ook zonder problemen zijn eigen tags teruggenomen.

Zijn de installatie en de contacten verder goed verlopen?

Alles is heel vlot gegaan. In het begin was het systeem iets te gevoelig afgesteld, waardoor het alarm veel te vaak afging. Maar Resatec is toen snel ter plaatse gekomen om dit op te lossen, waar ik uiteraard heel blij mee was. Ik heb ook het gsm-nummer van één van hun mensen en daar mag ik altijd naar bellen of sms'en. De contacten verlopen heel vlot; ik zou Resatec meteen aanbevelen aan andere winkeliers!



Resatec onderzocht voor Limited Ice ook de mogelijkheid om de beveiligingsinstallatie te financieren via leasing of renting. Door de krappe timing bleek dit uiteindelijk niet mogelijk maar normaal kan dit een interessante formule zijn. De winkelier moet immers niet de hele aankoopsum ineens neertellen, maar betaalt gedurende vier of vijf jaar maandelijks een vast (integraal aftrekbaar) bedrag aan leasing of renting.



Diefstal gevoelig gedaald bij Bozzy

Giftshop-keten Bozzy had al een aantal vestigingen succesvol beveiligd met Resatec. Begin 2011 besloten zij ook voor hun winkel in Wijnegem Shopping Center de hulp van Resatec in te roepen. Tot dan toe was er geen beveiliging voorzien, maar dit bleek niet langer houdbaar.

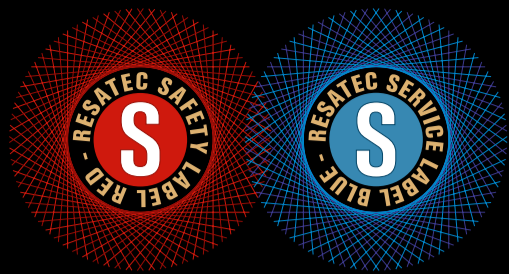


In het shoppingcenter werden immers regelmatig gauwdieven geklist met koopwaar van Bozzy in hun zakken. "We moesten alle klanten dus nauwlettend in de gaten houden," vertelt winkelverantwoordelijke Natacha Van Welde. "En daar kroop veel tijd en energie in. Nu is het veel aangenamer werken: je weet dat het alarm afgaat als iemand iets probeert te stelen."

Je kunt dus bijvoorbeeld met een gerust hart even iets gaan halen in de stock. De poortjes aan de in- en uitgang hebben sowieso ook een ontradend effect. Sommige 'klanten' proberen nog wel eens of ze niet ongemerkt met onbetaalde goederen buiten geraken; dan blijven ze wat talmen in de buurt van de poortjes, maar als het alarm dan afgaat zien ze er toch maar van af."

Over de contacten met Resatec is de storemanager heel tevreden. "Zij hebben ons goed uitgelegd hoe de producten werken en wat de verschillende lampjes en signalen betekenen. We kregen ook een poster met allerlei interessante tips om diefstal tegen te gaan – heel positief was dat."





RESATEC

Safety / Service



Brico City Antwerpen raadt Resatec aan iedereen aan

In 2008 startte Hamza Khan samen met zijn broer Aheed Khan een Brico City in Borgerhout. Toen die heel succesvol bleek, openden de Khans vorig jaar een tweede Brico City in Antwerpen. Het beveiligen daarvan liep met Resatec van een leien dakje. Mijnheer Khan licht toe. www.bricocity.be

"We zijn voor het eerst met Resatec in contact gekomen tijdens het opstarten van ons tweede project, Brico City in de Nationalestraat. Aangezien Resatec partner is van Brico's eigenaarsgroep Maxeda en bijna alle Brico City-winkels heeft beveiligd, had de projectmanager van Brico City ons aangeraden met hen samen te werken.

Een goed voorbeeld van onze goede samenwerking is dat toen Resatec ons op een bepaald moment beloofde om op de poortjes logo's van Brico City te plaatsen, zij dit de volgende dag al uitgevoerd hadden.

Ik wil ook in de toekomst zeker weer met Resatec samenwerken, voor elk bedrijf dat ik nog opricht. Het is ongetwijfeld een onderneming die ik aanraad aan mijn familie, collega's en vrienden."

"Hun prijzen waren voordeliger en ze konden op tijd leveren"

De voordelen ten opzichte van de concurrentie speelden een grote rol: de prijzen van Resatec waren voordeliger en zij konden het werk op tijd leveren. We opteerden voor het intelligente beveiligingssysteem Nexus. Dit zijn hoogtechnologische poortjes die gebruik maken van de zogenaamde 24G-elektronica. Ze hebben ook een esthetisch aantrekkelijk design en bieden de mogelijkheid om ze te personaliseren met inschuifbare posters. De meeste producten beveiligen we met kleine etiketten die we aan de kassa deactiveren.



"ONLY ONE COMPANY CAN BE THE CHEAPEST, THE OTHERS HAVE TO DO SOMETHING ELSE."

Dit is een opmerkelijke uitspraak van de Britse retail-goeroe Rodney Fitch. Hij werd door Thierry Coeman van Retail Dynamics naar België gehaald voor een interessante hoorzitting. Resatec was erbij en vat Fitch's adviezen voor u samen.

Fitch hamert erop dat retailers zich best differentiëren. Vechten op prijs is daarvoor één mogelijke strategie, maar dan wel de moeilijkste. Want er kan er maar één de goedkoopste zijn. De overige spelers in de markt moeten dus iets anders verzinnen om uit te blinken.

Het verschil kunt u volgens Rodney Fitch maken met de winkelbeleving. Die bestaat enerzijds uit design – het interieur of de look van een winkel – maar nog belangrijker dan dat is de merkbeleving. Simpel gezegd: "Be a brand, not just a pretty store". Want wat ben je met een mooi design als de winkel niet functioneert en de klant er voorbij loopt?

Een winkel moet de fysieke weerspiegeling zijn van uw merk en uw merkidentiteit. Nog te veel winkels zijn onderling uitwisselbaar en onherkenbaar als je er de merknaam vanaf haalt. Om een sterk merk te worden, heeft professor Fitch een aantal kristalheldere vuistregels klaar.

Ten eerste moet de retailer een vertrouwensrelatie met de klant durven uitbouwen. Ten tweede is het met sociale media een kwestie van omarmen of ondergaan. Ten derde zijn snelheid en innovatie van levensbelang. En ten slotte hoort design, zoals gezegd, de uitdrukking van een merk te zijn, niet de oplossing voor een gebrek daaraan.

Een uitgebreid verslag van Fitch's betoog vindt u op www.retaildetail.eu



"Advantage Fred Perry", dankzij Resatec

Het Britse streetfashion-label Fred Perry – dat zijn oorsprong vindt in het verre tennisverleden van zijn oprichter – opende onlangs een eerste Belgische vestiging, in Antwerpen. Om in de strijd tegen winkeldieven én wat betreft de verkoopcijfers meteen in het voordeel te zijn, vertrouwen zij op de safety en service van Resatec. www.fredperry.com

Doeltreffend beveiligd

De winkel is doeltreffend beveiligd met de klassieke poortjes in combinatie met labels op de kledij. Maar wat storemanager Véronique ook op prijs stelt, is de klantenteller die in dit systeem geïntegreerd is. "Dit is echt handig," vindt zij, "Je kunt de bezoekerscijfers bijvoorbeeld vergelijken met die van de weken ervoor, en je kunt ook perfect nagaan wanneer de piekuren zijn. Zo blijkt het bij ons tussen 15 en 16 uur het drukst te zijn. Op basis daarvan zorgen wij dat er op dat tijdstip altijd voldoende personeel in de winkel is."

Dienst-na-verkoop

Ook de dienst-na-verkoop van Resatec vindt Véronique tiptop. "Er zaten wat foutjes in de klantentelling maar toen we dit meldden heeft Resatec onmiddellijk technici gestuurd. Die hebben het nodige gedaan zodat het systeem nu feilloos werkt. De accountmanager is zich ook komen voorstellen, en zij heeft mij verzekerd dat ik haar altijd mag bellen als ik vragen zou hebben. Zij heeft ons ook praktische adviezen gegeven om diefstal tegen te gaan. Ik ben dus zeer tevreden over onze samenwerking met Resatec!"



Ook deze winkels kozen Resatec als partner:

Club.

LUXGSM
ALWAYS WITH YOU
CIPRO & MURIEL

di
beauty
drinks

Superdry

TRENDWALK
casual brand store

JACK & JONES

SPORTS
DIRECT.COM

FUN
www.fun.be

VERO MODA

BRICO

VandenBorre

LIU·JO