



◀ André Clainquart Gründer und Firmendirektor von André Clainquart (SARL) in Orchies (in Nordfrankreich)

*Was haben wir gemeinsam?  
Wenn es um Qualität und  
Service geht, haben wir die  
gleichen hohen Ansprüche*

# Qualität ist unser Leitprinzip

**Er hat viele Jahre Erfahrung und arbeitete stets mit demselben festen Ziel: seinen Kunden langfristige Zufriedenheit zu sichern. André Clainquart begann sein Arbeitsleben in einem schlichten Eckladen und spezialisierte sich schließlich mit seiner eigenen Firma auf den Verkauf, die Installation und die Wartung von Heizungssystemen sowie auf erneuerbare Energien, Sanitärinstallation, Badezimmergarnituren und Badezimmerdesign. Heute arbeiten an seiner Seite zehn Leute und bieten täglich Top-Qualitätsprodukte und Services in Orchies und Umgebung: von Roubaix bis Tourcoing, nicht zu vergessen Valenciennes, und bis zur belgischen Grenze.**

## **DIE QUALITÄT DER GERÄTE, DIE WIR VERKAUFEN, MUSS TADELLOS SEIN**

Davon hängt unser Ruf ab. Unsere Kunden müssen sagen können: Bei Clainquart bekommen sie solide Beratung, die Geräte, die wir ihnen anbieten, sind genau das, was sie brauchen, und die Installation läuft reibungslos ab. Oft gewinnen wir neue Kunden durch Mundpropaganda. Unsere Kunden müssen also mit der Qualität unsere Produkte und unseres Services zufrieden

sein, wenn wir unsere Zukunft langfristig sichern wollen: Ein zufriedener Kunde bringt zehn neue herein!

Deshalb bieten wir hauptsächlich Heizkörper der Marke Radson an. Wir hatten noch nie Probleme mit diesen Produkten, egal, für welches Modell sich unsere Kunden entschieden. Mit Radson können wir ihnen ein Qualitätsprodukt garantieren. Und ein beruhigendes Gefühl, was an sich schon



unschätzbar ist, sowohl für unsere Kunden als auch für uns selbst.

## **EINE KOMPLETTE PALETTE VON LÖSUNGEN FÜR UNSERE KUNDEN**

Wir verkaufen unsere Produkte hauptsächlich an private Kunden. Und Radson hilft uns, ihnen die richtige Antwort auf ihre Probleme zu geben. Die Marke bietet eine riesige Bandbreite an Produkten und eine Vielfalt unterschiedlicher Kapazitäten, Abmessungen und maßgeschneiderter Oberflächen. Mit ihrer Handtuchwärmer-Serie, den Heizkörpern Compact, Vertical, Delta, Integra, Kos und Faro und den neuen Modellen Tinos und Paros findet sich immer die perfekte Lösung – die tadellose Qualität mit erschwinglichen Preisen vereint.

## **ZUVERLÄSSIGKEIT GARANTIERT**

Wir sind stets bemüht, für unsere Produkte und Services zu werben und sie einem anspruchsvollen Kundenkreis anzubieten. Deshalb hat unsere Firma ihren Sitz in einer Einkaufszone, mit direktem Blick auf unseren Ausstellungsraum. Er ist das prachtvolle Aushängeschild für unsere Produkte. Die derzeitigen Highlights sind die neuen Radson-Heizkörper Tinos und Paros, die spektakulär präsentiert werden. Im Ausstellungsraum können Kunden verschiedene Heizkörpermodelle live

erleben statt nur im Katalog. Daneben haben wir jährlich Tage der offenen Tür. An diesen Tagen werben wir neben den Postern in unserem Ausstellungsraum auch in unseren Anzeigen für die Marke Radson. Ihr hervorragender Ruf wirft zwangsläufig auch ein günstiges Licht auf uns.

## **INNOVATION IST EIN STÄNDIGES ZIEL**

Dieses Jahr schuf Radson mit dem Tinos und dem Paros stilvolle Designheizkörper. Andere Produktreihen wurden erweitert, wie der Kos V und der Faro V, die jetzt auch in einer Höhe von 1,50 m erhältlich sind. Das liegt ganz im gegenwärtigen Trend: Die Menschen legen mehr Wert auf das Aussehen ihres Heims. Und das Fazit ist, dass wir, indem wir die Entwicklung der Marke Radson unterstützen, zugleich besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und unser eigenes Wachstum sichern können.

## **RADSON GIBT UNS MEHR**

Wir nehmen an Radsons "Loyalitätsprogramm" teil. Indem wir Punkte sammeln, gewinnen wir Preise. Das kann eine Baseballmütze oder ein Poloshirt sein, aber auch ein Plasmafernseher oder ein Handy. Jeder verkaufte Radson-Heizkörper bringt uns eine bestimmte Zahl von Punkten ein. Und am Ende des Jahres können wir diese für die gewünschten Preise einlösen. Für mich als Firmenleiter bedeutet das, dass ich den Leuten, die für mich arbeiten, ein Dankeschön

sagen kann. Radson bedankt sich bei mir für die Zusammenarbeit, und ich kann den Dank an meine Mitarbeiter weitergeben. Dadurch kann ich auch meinen Installateuren mehr Verantwortung geben: Sie müssen das Etikett mit dem Barcode des Heizkörpers sicherstellen, und das erinnert sie daran, darauf zu achten, was sie installieren.

## **QUALITÄT IST DER SCHLÜSSEL, UND EBENSO DER SERVICE**

Radson verfügt über eine Produktpalette, die bei unseren Großhändlern weithin auf Lager ist, was Vorteile bringt. Und wenn bestimmte Größen und Farben angefordert werden, reagiert Radson sehr schnell. Das ist insofern wichtig, als wir unsere Installationsarbeiten termingerecht durchführen müssen. Wir brauchen die enge Zusammenarbeit mit Partnern, die unsere Nachfrage und die Erwartungen unserer Kunden befriedigen können.

## **WAS BRINGT DIE ZUKUNFT?**

"Wir arbeiten eng mit Matthias Lemaire zusammen, dem Repräsentanten der Marke in Nordfrankreich, der uns neue Produkte persönlich präsentiert. Radson ist eine Marke, die uns einen Service bietet und uns unterstützt. Wenn wir auf ein Problem stoßen, suchen wir gemeinsam eine Lösung. Tadellose Qualität, hervorragender Service, eine riesige Produktpalette und erschwingliche Preise ... Unser einziger Wunsch ist, dass sich nichts davon je ändert." ■

