

Feature.

Hannay Reels: An International Sales Success

Hannay Reels has seen a major surge in international sales across several different industries around the world. The International Sales department at Hannay has been working diligently to get orders processed quickly. In August alone, a large quantity of LP gas, stainless steel, and portable cable reels were delivered to Mexico, Thailand, and China, respectively.

Mining is currently the biggest industry that Hannay is selling to. Australia, Indonesia, Chile, Canada, and central Africa are all in need of heavy-duty mining equipment for above- and below-ground drilling. Hannay Reels has also experienced success within the fire/rescue industries in Saudi Arabia, South Africa, and Thailand.

Producing custom reels that fit any specification is a major reason for recent sales growth. "Our customers don't buy a set package from a catalog; we produce one-of-a-kind reels designed to meet their exact needs," said Scott Hannay, International Account Manager. Fire reels must accommodate different hoses and special restrictions; Hannay's custom capabilities naturally fit these requirements. Mining reels must stand up to the environment; lower-grade industrial reels just won't cut it. "Customers demand upgraded products," said Hannay.

"Customers demand upgraded products ..."

Hannay Reels has also altered manufacturing processes based on certain country specifications. For example, an order was placed in Australia for a spring retractable mining reel that required specialized materials. This change in materials was implemented in all reels after engineers realized it would be an improvement for all models.



The company even tapped into an emerging market that focuses on energy exploration. A growing number of cable reels are sold to Chinese customers to discover new oil sources and support solar facilities. This is the same petroleum-based customer and market Hannay Reels has been selling to, but used for a different application.

"We owe much of our success to the distributor network that's been created over the past 20 years," explained Scott Hannay. "We constantly extend our reach through these dealer contacts to access markets in distant locations that experience growth."

Multiple distributors may be selected in each country based on the market segment they serve and their accompanying product lines. "If a dealer is already successful in selling, for example, hoses or valves to the industrial market, then they will also be successful in selling hydraulic or pneumatic reels because the right customers are already there," Hannay related. While many distributors do not exclusively sell Hannay reels, there are cases where a partnership forms. "We had several distributors change their company name to include 'Reels' because they became so focused on providing our products to their local market. It really demonstrated their commitment to our company," said Hannay.

Placing international orders requires several extra steps and more time than a domestic order because of banking and shipping logistics. "Our products are large and bulky; this makes it difficult to ship reels from Westerlo, New York, to remote places in Russia or China," said Scott Hannay. The company makes sure all the details are in place so the order passes through customs in a timely fashion. "One error could be very costly, so we work with the right companies to make sure expensive mistakes don't happen," concluded Hannay.

Noticias Internacionales

Carretes Hannay Éxitos Internacionales

Carretes Hannay ha visto un aumento importante en las ventas internacionales en varios diferentes industrias del mundo. El Departamento de ventas internacionales en Hannay ha estado trabajando diligentemente para obtener órdenes procesadas rápidamente. Justamente en Agosto, una gran cantidad de gas LP, acero inoxidable y enrollables portátiles fueron entregados a México, Tailandia y China, respectivamente.

Minería es actualmente la mayor industria que vende a Hannay. Australia, Indonesia, Chile, Canadá y África central, requieren equipos de minería de fuerza pesada para arriba y de la perforación abajo de la tierra. Hannay también ha tenido éxito en las industrias de bombos y de rescate en Arabia Saudita, Sudáfrica y Tailandia.

Producción de carretes personalizados que se adaptan a cualquier especificación es una razón importante para el crecimiento de las ventas reciente. “Nuestros clientes no compran un paquete de un catálogo; Fabricamos carretes individuales, diseñados para satisfacer sus necesidades exactas,” dijo Scott Hannay, Gerente de Cuentas Internacionales. Carretes de fuego deben acomodar mangueras diferentes y restricciones especiales; Capacidades personalizadas de Hannay naturalmente montar estos requisitos. Carretes de minería debe enfrentarse al medio ambiente; carretes industriales de baja calidad no se serví. Los clientes exigen actualizar productos,” dijo Hannay.

“Clientes se Requiere Productos de Altísima Calidad...”

Hannay también ha alterado los procesos de fabricación basados en ciertas especificaciones del país. Por ejemplo, un pedido en Australia para un carrete retractable de la minería de primavera que requieren materiales especializados. Este cambio en materiales fue implementado en todos los carretes después de que los ingenieros se dieron cuenta de que sería una mejora para todos los modelos.



La empresa sea involucrado en un mercado emergente que se centra en la exploración de la energía. Un número creciente de carretes de cable se vende a los clientes chinos para descubrir nuevas fuentes de petróleo y apoyo de instalaciones de energía solar. Este es el mismo cliente basadas en el petróleo y mercado carretes Hannay ha sido vender a, sino que sirva para una aplicación diferente.

“Debemos mucho de nuestro éxito a la red de distribuidores que se han creado en los últimos 20 años”, explicó Scott Hannay. “Constantemente ampliamos nuestro alcance a través de estos contactos de distribuidor para acceder a mercados en lugares distantes que experimentan crecimiento.”

Pueden seleccionarse varios distribuidores en cada país basado en el segmento de mercado que atienden y sus líneas de producto que lo acompaña. “Si un distribuidor ya tiene éxito en la venta, por ejemplo, tubos o válvulas para el mercado industrial, también será exitosas en la venta de rodillos hidráulicos o neumáticos porque los clientes derecho ya están ahí,” relacionadas con Hannay. Mientras que muchos distribuidores no vendemos exclusivamente carretes Hannay, hay casos donde la forma de una asociación. “Tuvimos varios distribuidores cambiar el nombre de su compañía para incluir “Carretes”, ya que llegó a ser tan enfocadas en proveer nuestros productos a su mercado local. Realmente demostró su compromiso con nuestra empresa,” dijo Hannay.

Pedidos internacionales requiere varios pasos adicionales y más tiempo que un orden interno debido a la banca y logística de envío. “Nuestros productos son grandes y voluminosos; Esto hace difícil enviar carretes de Westerlo, Nueva York, a lugares remotos en Rusia o China,” dijo Scott Hannay. La empresa asegura que todos los detalles están en lugar para que la orden pasa por la aduana en el momento oportuno. “Un error podría ser muy costoso, por lo que trabajamos con las empresas derecha para asegurarse de que no ocurren errores costosos,” concluyó Hannay.



Scott Hannay



Carol Clarke