

Velux onthaalt klanten

05-12-2014 12:23



“De afgelopen twee avonden hebben we ruim 3000 gasten mogen verwelkomen. Voor ons een unieke gelegenheid om onze productnoviteiten te tonen, maar vooral om relaties kennis te laten maken met de mensen achter het merk [Velux](#). We zijn dan ook zeer verheugd met de hoge opkomst en de enthousiaste reacties die we hebben ontvangen”, vertelt algemeen directeur Michel Sombroek.

Europese primeurs

2015 wordt het jaar van de Velux-raamdecoratie. Verschillende innovaties beleefden tijdens de evenementen dan ook hun Europese primeur. Tijdens een verrassende modeshow werden de nieuwe designs voor het eerst gepresenteerd. Allereerst komt er vanaf februari een compleet nieuwe categorie raamdecoratie voor dakramen op de markt; de vouwgordijnen. Ten tweede is voor deze en de overige raamdecoratiecategorieën een compleet nieuwe trendcollectie samengesteld door Trend Union uit Parijs met ruim 100 nieuwe kleuren en dessins. En ten derde is er voor de vouwgordijnen tevens een speciale designcollectie ontwikkeld door het Nederlandse design duo Scholten & Baijings.

Energie-efficiëntie centraal

Natuurlijk werden ook nieuwe innovaties voor het hellende en platte dak getoond, zoals het nieuwe Velux Cabrio balkonvenster. Het dakraam dat in één handbeweging kan worden veranderd in een balkon en al ruim 20 jaar op de Nederlandse markt is, heeft een volledige metamorfose ondergaan op het gebied van energie-efficiëntie en design. Ook het meest energiezuinige dakraam ter wereld, het Passiefhuisraam met vijflaagse

beglazing had een prominente plaats tijdens de avond en kon op enthousiaste reactie rekenen. Voor het platte dak werd voor het eerst de nieuwe daglichtspot gepresenteerd, die een nieuw design combineert met meer montagegemak en werden de laatste ontwikkelingen op het gebied van de modulaire lichtstraten getoond.

Tijdens de avond werden ook inbouwdemonstraties gegeven en alle online-tools getoond. “Bijna dagelijks geven we in De Meern door HIBIN gecertificeerde trainingen en workshops waarin we onze kennis één-op-één kunnen doorgeven. De inbouwdemonstraties waren hier een voorproefje van. Onze relaties zijn het hele jaar door van harte welkom om kosteloos één of meerdere trainingen te komen volgen. Daarnaast zal half december ook de nieuwe consumentenwebsite zijn primeur beleven. Voordat ze overgaan op een aankoop oriënteert 80% van de consumenten zich eerst online. Een goede website die een beginnende vraag naar informatie omzet naar verkoop voor onze klanten is daarom essentieel. Ook hierin proberen we verder te gaan dan alleen het leveren van kwalitatieve producten”, besluit Sombroek.

Marc Nelissen