

Altrex innoveert en introduceert

25-04-2018 00:04



“We zien dat de markt is veranderd, vooral het aantal kleinere bedrijven is toegenomen”, zegt de commercieel manager van Altrex, Barry de Haas. “Daarbij is ook de vraag naar ons klimmaterieel op sommige gebieden veranderd. We spelen daarop in door onze merken in nieuwe categorieën in te delen en producten te introduceren waarmee we hiaten in ons aanbod aanvullen. Op die manier bieden we een nog duidelijkere assortimentsindeling aan, waarbij de intensiteit en de gebruikersvraag voorop staan.”

Betere aansluiting bij veranderde marktvraag

Altrex maakt het met de nieuwe labels overzichtelijker en daarmee makkelijker voor de eindgebruiker. Deze vier categorieën komen in plaats voor de bestaande lijnen Home & Garden, Heavy Duty en Professional. De Haas: “Hiermee hebben we een betere aansluiting bij de veranderde marktvraag, internationalisering en onze groeiambities. Als bedrijf dat zich ook richt op de export hebben we niet alleen naar Nederland, maar ook internationaal gekeken.”

Bij Altrex zien ze het oriëntatiegedrag en daarmee het koopgedrag veranderen: “Een zzp’er is een professional, maar oriënteert zich anders bij de aanschaf van nieuwe producten. Meer als een consument. Daarnaast zien we de bereidheid bij de veeleisende klusser om goed materiaal te kopen.”

Gebruik in één oogopslag duidelijk

De productcommunicatie is door de nieuwe merkcategorieën sterk verbeterd. Manager Marketing & Ontwikkeling Maarten Hogervorst zegt daarover: “Het is rebranding, met ook een andere manier van aankleding. Onderscheidende kleuren, frisse opmaak en consequent gebruik van pictogrammen, waardoor de gebruikerstoepassingen in één oogopslag duidelijk zijn. Die lijn trekken we ook door in onze nieuwe catalogus: minder tekst en meer pictogrammen. Dat maakt het voor de eindgebruiker overzichtelijker. De nieuwe communicatie zorgt er ook voor dat de eindgebruiker voor het schap een betere beslissing kan nemen.”

De Haas vult aan: “We vonden dat het professionele assortiment niet meer aansloot op de vraag uit de markt. Consumentenproducten hebben meer aandacht voor design, terwijl de professionele producten meer focus hebben op gebruiksimpact. Daar hebben we met nieuwe producten en betere communicatie meer onderscheid in aangebracht. Ook zagen we dat er meer vraag is gekomen naar professionele producten. Voor beide gebruikstoepassingen hebben we nu aanvullingen in het assortiment gedaan.”

Nieuwe assortimentsindeling

De belangrijkste wijziging vond in het Altrex Pro assortiment plaats. Daarin werden nieuwe producten toegevoegd voor de professionele gebruiker. Hogervorst: “Het Altrex Pro+ assortiment blijven we uitsluitend verkopen via onze professionele partners. Deze producten moeten namelijk geserviced worden, denk bijvoorbeeld aan de periodieke keuringen.” De reguliere Altrex producten zijn te vinden in het dhz- en het huishoudkanaal. “Dealers worden onder meer ondersteund doordat zij van ons data aangeleverd krijgen, waarmee ze kunnen beschikken over betrouwbare en actuele productinformatie.”

Lichte Yara en industriële Sierra

Bij het Pro assortiment is de introductie van de Yara trap een goed voorbeeld. Het is een lichtgewicht trap die aansluit bij wensen uit de zorg- en schoonmaakbranche. “Wat je vaak ziet in deze branche is dat veel mensen geen professionele trap gebruiken. De Yara is een lichte trap, maar met hoogwaardige specificaties. Deze voldoet aan eisen van NEN 2484 en is daarmee een trap die specifiek gebruikt kan worden door de professionele zorg- en schoonmaakdiensten.”

“Ook bij de industrietrappen hebben we een nieuw model ontwikkeld: de Sierra. Die is verkrijgbaar in een enkele of een dubbele uitvoering. Het model is voor industrieel gebruik en voldoet aan alle wet- en regelgeving.”

Online ondersteuning

Ook online innoveert Altrex verder. Hoewel Altrex producten jaren meegaan, kan het voorkomen dat een onderdeel aan vervanging toe is. Met de online productzoeker kan heel gemakkelijk en snel het juiste artikelnummer voor een vervangingsdeel gevonden worden. Dat is niet alleen handig voor de eindgebruiker, maar ook voor de dealer. En op het eigen YouTube-kanaal zijn verschillende professionele instructievideo's te raadplegen. Deze korte how-to video's laten duidelijk zien hoe je de verschillende Altrex producten gebruikt en op- en afbouwt.

Internationale ambities

Altrex is in Nederland marktleider, waarbij ze de ambitie hebben om verder te groeien in het buitenland. De strategie is dat zij de sterke positie die ze in Nederland hebben opgebouwd ook in het buitenland zullen doortrekken. De Haas: “Altrex levert in meer dan 60 landen. In het buitenland richten we ons vooral op de steigers en hangbruggen, dat zijn andere producten dan onze ladders en trappen waarmee we ook bekend

zijn.”

Veiligheid

Zeker bij klimmaterieel moet een gebruiker ervan uit kunnen gaan dat een product voldoet aan veiligheidseisen. “We zien dat het aanbod soms niet voldoet aan de wet- en regelgeving in de Nederlandse markt. Retailers vergeten nog wel eens dat wanneer zij een product op de markt brengen, zij daarmee de verantwoordelijkheid op zich nemen. Producten moeten voldoen aan de warenwet. Gelukkig is hier nu meer oog voor dan tijdens de crisis.”

“Neem bijvoorbeeld onze Safe-Quick frames, daarmee lopen we in ontwikkeling voorop. We laten op die manier zien dat veiligheid en gebruiksgemak heel goed samen kunnen gaan. De bereidheid om te investeren in goed klimmaterieel is er. Het sentiment is weer positief, achterstallig onderhoud wordt ingelopen en er zijn meer mensen onderweg. Het resultaat? We groeien harder dan de markt. Kwaliteit en innovatie loont.”

De vier nieuwe merkcategorieën bij Altrex

1. Altrex - producten voor minder intensief gebruik
2. Altrex Pro - professioneel gebruik
3. Altrex Pro+ - intensief professioneel gebruik
4. Altrex Specials - Maatwerk klimoplossingen

Redactie MIXpress