

AXA gaat projectenmarkt op

10-11-2017 00:04



“Sinds AXA onderdeel werd van Allegion, ging er een wereld voor ons open”, zegt Ronald Kersten. “Letterlijk. Allegion is een wereldwijde groep van hang- en sluitwerkfabrikanten en daar gaan we volop van profiteren. Waar AXA voorheen vooral bekend stond om de scharnieren, het veiligheidsbeslag en de raamsluitingen, kunnen we nu vanuit de groep ook anti-paniekproducten aanbieden, cilinders, sloten, toegangscontrole of deurdrangers.”

Verantwoordelijkheid nemen

Die verbreding van het pakket, geeft de fabrikant meer kansen op een complete positie in de projectenmarkt. Tegelijkertijd maakt het het aanbod ingewikkelder. Daarom gaat AXA – als nieuwe speler in de projectsfeer – zelf de verantwoordelijkheid nemen voor haar positie in de bestekken. “We gaan aan de ene kant de beslissers in die markt ontzorgen met kennis, advies en beschikbaarheid van ons complete pakket. Denk aan opdrachtgevers, architecten, ontwikkelaars, bouwbedrijven, deurenfabrikanten, beveiligingsbedrijven en schilders- en onderhoudsbedrijven. Aan de andere kant gaan we onze dealers helpen aan een mooie positie in die grote markt.”

Van woningbouw naar hospitality

Sinds mei 2016 telde Kersten al vierhonderdttwintig projecten. “Om maar aan te geven hoeveel potentieel daar ligt. Uiteraard nemen we het daar op tegen bekende merken die met hun portfolio al een one-stop-shop zijn, maar we hebben er echt iets aan toe te voegen.” Met een team gaat Kersten onder de naam AXA Project

Security aan de slag om projecten te verwerven. Eerst gaat de focus op woningbouw, appartementencomplexen en kleinschalige utiliteitsbouw. Vanuit die ervaring komen in 2018 kantoren en in 2019 gezondheidszorg en hospitality in beeld.

Werk uit handen nemen

Met AXA Project Security wil de fabrikant partijen in de bouwkolom ontzorgen. Kersten: "We weten precies wanneer een architect of een ontwikkelaar op zoek gaat naar informatie op het gebied van hang- en sluitwerk of toegangscontrole. Op die momenten zijn we daar met de kennis die zij nodig hebben. We schrijven adviezen en bestekken en werken hele sluitplannen uit." Dat scheelt architecten en ontwerpers veel werk. Hetzelfde geldt voor de timmerindustrie. "Ons voorwerk scheelt hen veel uren in de werkvoorbereiding. Ze hoeven het bestek maar over te nemen. Daar staat alles straks heel gedetailleerd in." Bestekteksten en artikeldata zijn wel het minste dat AXA momenteel tip top op orde brengt. "Niet voor niets nomineerde een partij als Zevij-Necomij ons onlangs als koploper op het gebied van artikeldata."

Belangrijke rol voor handel

Ook de ijzerwarenhandel spint garen bij de nieuwe projectaanpak. "De handel is een belangrijke partner voor ons en we zullen ze nooit overslaan in onze distributie. Met onze aanpak helpen wij hen juist door vraag voor hen te creëren. Met de informatie en kennis die wij in huis hebben, verwerven we projecten waar handelaren op kunnen intekenen. Je moet je voorstellen dat wij in een bestek komen en dan offerteaanvragen doen bij onze handelspartners. Wij bezorgen dan een pakket offertes bij de architect, de ontwikkelaar of de aannemer die vervolgens appels met appels kan vergelijken. Want alles is geheel volgens bestek gedetailleerd. Dat moet ook wel, want op die basis weten wij dat alles voldoet aan de voorschriften, straks goed functioneert en door ons gegarandeerd kan worden."

Geselecteerde partners

Andersom kan het natuurlijk ook. Dat de handel een project aanspreekt en AXA meevraagt aan de ontwerpafdeling. Kersten: "Daar zijn we partners voor. We werken straks het liefst met een aantal geselecteerde dealers. Partijen die ons een warm hart toedragen. We trainen hen, zodat ook zij zo veel mogelijk weten van het brede programma. Andere dealers zijn uiteraard welkom. De voorraad en de fijnmazige distributie van de handel is een belangrijke schakel in onze projectbenadering", zegt Kersten. "Andersom is de projectaanpak de basis voor vraaggestuurde productie. Op basis van gespecificeerde projectbestekken in de pijplijn, weten we precies wat we wanneer moeten produceren en zijn onze producten altijd op tijd klaar."

Beter voor iedereen

Partijen in die projectenmarkt wensen volgens Kersten steeds één aanspreekpunt, van bestek tot aan de uitvoering, het onderhoud en de garantie. "We weten allemaal wat er verkeerd kan gaan. Die faalkosten willen we voorkomen. Dus gaan wij kijken of de deur en het kozijn wel bij elkaar passen en of het in de bouw wel goed gesteld wordt. Alleen dan kan ons hang- en sluitwerk namelijk blijvend goed functioneren. Opdrachtgevers willen niet dat de deurenmonteur naar de timmerfabriek wijst of dat het beveiligingsbedrijf naar de installateur wijst. Wij vangen dat allemaal op en nemen echt verantwoordelijkheid voor het bestek. Daar wordt iedereen in de hele keten beter van."

Compleet pakket

Door de aansluiting bij Allegion groeide het AXA aanbod aanzienlijk. Het complete pakket bestaat nu uit scharnieren, drangers, elektronische cilinders, mechanische cilinders, sloten, toegangscontrole, raamuitzetters en raamsluitingen, veiligheidsbeslag, projectbeslag en anti-paniek-producten.

Service alom

Op de projectenmarkt gaat het niet alleen om een compleet portfolio, ook om kennis, advies en service. AXA gaat opdrachtgevers, architecten, ontwikkelaars, aannemers en beveiligingsbedrijven helpen met technisch advies, bestekservice en bestekteksten, sluitplanontwerp, hang- en

sluitwerkstaten, montagebegeleiding en samenwerking met timmerfabrikanten en deurenindustrie.

Sterke samenwerking

AXA Project Security maakt gebruik van sterke partners. Dealers in de ijzerwarenhandel spelen een belangrijke rol in de voorraad en distributie. Net als met partners in de deuren- en kozijnenindustrie en de aannemerij stelt AXA Solution Partner Programma's op voor langdurige samenwerking.

Sterke familie

De Allegion-familie maakt AXA onderdeel van een sterke groep. Die omvat onder andere sloten en drangers van Briton, cilinders en anti-paniekoplossingen van Cisa,

drangers en anti-paniekproducten van LCN, bouwbeslag en sanitairbeslag van Normbau, toegangscontrole van Pegasys en Simons + Voss, alsmede de producten van Interflex.

Redactie Mixpress