

## “We bedienen met gemak en herkenbaarheid”

04-09-2020 08:00



“Een totaalaanbieder? Dat gaat AXA niet snel worden, want daarvoor zou je minimaal ook een MPS en een draai-kiep oplossing moeten hebben, maar we willen wel zoveel mogelijk producten en diensten aanbieden voor ramen en deuren”, zegt commercieel directeur Jos van Kalkeren. “We zijn een

A-merk dat heel flexibel is, omdat we in eigen land produceren. Wat we zien is dat de professionele handel kiest voor gemak en herkenbaarheid, zeker nu de markt de laatste jaren snel is veranderd, bijvoorbeeld met de opkomst van e-commerce en social media.”

### **Focus op de lange termijn**

Om de kansen in deze veranderende markt te benutten past AXA Home Security continu haar werkwijze aan. “Bijvoorbeeld hoe we de laatste jaren mee kunnen deinen met de voorraad in de markt. Wij zijn daarbij voorraadhoudend wanneer nodig. En dat doen we op een flexibele manier.” Het uitgangspunt van het merk is dat zij focussen op een lange termijn samenwerking met hun klanten. “We willen graag meehelpen, ook wanneer daar niet direct omzet tegenover staat.”

Eén van de sterke punten is dat de assemblage van de cilinders in eigen huis wordt gedaan. “Terwijl de

concurrentie juist hun productie of assemblage weghaalt uit Nederland. Wij breiden hier juist uit om flexibel en snel te kunnen leveren. Zelfs binnen 24 uur, als dat nodig is. Doordat we veel geautomatiseerd hebben, kunnen we concurrerend zijn met leveranciers die hun spullen niet in West-Europa produceren.”

### **Vier segmenten voor cilinders**

Bij de opbouw van hun assortiment heeft AXA de cilinders in vier series onderverdeeld: Security, Comfort & Security, Ultimate Security en Xtreme Security. In Veenendaal merken ze dat aan alle ranges behoefte is, ook aan de meest veilige cilinders. “Met de Xtreme Security reeks spelen we hierop in, die zijn met SKG 3 sterren gecertificeerd. Daarnaast is het mogelijk om deze serie te combineren met de Ultimate Security. Hierdoor kun je in 1 project SKG2 en SKG3 cilinders combineren.” Van Kalkeren: “Ook bieden we meer onderscheidend vermogen, bijvoorbeeld door setjes gelijksluitend te maken, zelfs met verschillende lengtes van de cilinders.”

Op zich is dat helemaal niet zo vernieuwend, maar het hele plaatje bij elkaar van de breedte van het assortiment, in combinatie met wanneer nodig de snelle leveringen en de korte communicatielijnen naar de mensen in Veenendaal, maakt het erg laagdrempelig en flexibel om bij AXA je cilinders te bestellen. “Voor onze klanten kunnen we zogenaamde pinningkits maken. Daarmee kunnen zij ook zelf voor hun klanten setjes cilinders gelijksluitend maken. Hiermee kan de groothandel hun klanten nog beter ondersteunen. Dat is handig en noodzakelijk, omdat we zien dat de verhoudingen binnen het kanaal niet meer zo zwart-wit zijn en dat zzp'ers, klussers en professionals samensmelten.”

Ook levert AXA sluitplannen voor bijvoorbeeld kantoren, met een hoofdsleutel die overal op past en daarnaast sleutels met beperkte toegang naar gelang de gebruiker. “Die sluitplannen kunnen we ook samen met de groothandel maken.” Tenslotte ontwikkelt AXA een online applicatie om cilinders en sleutels te bestellen. “Op die manier maken we het nog makkelijker voor de klant en wordt de foutgevoeligheid minder. We werken daarmee aan de herkenning van AXA Home Security: vertrouwde kwaliteit, veiligheid en comfort.”

Redactie