

## AXA: Partnership, ook in veranderende markt

11-11-2020 15:32



We spreken AXA-directeur Jos van Kalkeren eind oktober, in een tijd waarin AXA het druk heeft met het produceren en uitleveren van alle orders. “Qua corona-impact mogen we van geluk spreken met de sectoren waarin we opereren”, zegt hij. AXA prijst zich ook gelukkig met de vele partners die de fabrikant van hang- en sluitwerk heeft in de handel. “Wij werken graag samen met de groothandel en zien de handelaren als onze partners.” Het begrip partnership is voor Van Kalkeren wel onderhevig aan inflatie. “Ik hoor het vaak, maar als je dan vraagt wat er precies mee bedoeld wordt, blijft het wel eens stil.” Voor hem is het een samenwerking die van twee kanten komt. Niet per se op de korte termijn gericht, maar op de lange termijn.

### Open vizier

“Als partners versterk je elkaar waar mogelijk”, legt hij de visie van AXA uit. “Maar het betekent niet dat je koste wat kost alles altijd samen doet, voortdurend maar lief voor elkaar bent en elkaar ‘pampert’. Het is ook belangrijk dat je elkaar open en eerlijk vertelt over waar het niet werkt.” Zo heeft AXA samenwerkingen met dealers op het ene vlak, terwijl ze AXA op een ander vlak keihard beconcurreren met een eigen merk. “Met open vizier hoor”, zegt Van Kalkeren. “Dan zijn we er nog steeds niet blij mee, maar het is beter dan dat je andere keuzes maakt, zonder het te vertellen. Als we het open en eerlijk besproken hebben, kan ik er mee leven en gaan we inzetten op waar het wél werkt.”

### Geen enkele deur dichtgooien

Omgekeerd investeert AXA ook in relaties met eindgebruikers en verwerkers. “Niet om de handel te passeren”, benadrukt Van Kalkeren. “Integendeel. Maar wij promoten ons hele assortiment en verkopen dan via de handel. Uiteraard verwijzen wij dan liever naar iemand die vaker voor AXA kiest dan voor iemand die dat minder vaak doet.” Een ander voorbeeld: “Neem een deurenfabrikant die zich afvraagt of de handel voor hem wel nodig is. Wij denken van wel en als wij het gesprek aangaan, wil dat natuurlijk niet zeggen dat we de handel per definitie gaan uitschakelen.”

Van Kalkeren ziet de wereld veranderen en zou het naïef vinden om te denken dat dat stopt als je vasthoudt aan traditionele structuren. “Sterker nog: wij groeien het hardst met dealers die de veranderingen in de markt omarmen. Omarm het maar, want we houden het met zijn allen toch niet tegen. Of het nou gaat over online versus offline, over groothandel versus doe-het-zelf of over ijzerwaren versus bouwmaterialen- en houthandel. Wij zijn loyaal aan onze dealers, maar we gooien geen enkele deur keihard dicht.”

### **“One-stop-shop van kwaliteit”**

*Jaap van den Brink, Jecor*

“Bij AXA lag de focus voorheen op scharnieren en raambeslag, nu zijn daar ook deurbeslag, sloten, cilinders en barrièrestangen bijgekomen. Maar ze zijn nog niet compleet, zo ontbreekt een driepuntssluiting in hun assortiment”, zegt Jaap van den Brink, inkoper bij Jecor Professioneel. “Het mooie is dat AXA productgroepen breed heeft opgepakt, terwijl mijn kritiek op andere leveranciers soms nog wel eens is dat zij alleen de krenten uit de pap pakken, door alleen de hardlopers aan te bieden.”

“Omdat AXA een sterk A-merk is, hoeven we veel minder uit te leggen”

“We zijn blij dat ze de nu populaire ‘All Black’-producten aanbieden. Daarbij moet je weten dat we jaren geleden al zwart beslag wilden hebben. Om aan die vraag te voldoen lieten we dat lokaal maken, totdat AXA op deze trend insprong. En eerlijk gezegd: het ziet er ook mooier uit. Achteraf hadden we ons aanbod toen moeten delen, door online de markt ermee op te gaan.”

“One-stop-shop bij één leverancier biedt gemak door bestellingen te bundelen. Maar nog belangrijker is de kwaliteit, waarbij AXA misschien niet de goedkoopste is. Omdat AXA een sterk A-merk is, hoeven we veel minder uit te leggen. Ze hebben een sterk merk opgebouwd. We hebben korte en directe lijnen met hen, dat werkt prettig. We hebben vaste contactpersonen, die advies en opvolging geven. Daarbij krijgen we goede info, zoals tekeningen en schetsen. Enige punt van aandacht zijn de levertijden bij sommige producten, maar dat geldt ook voor andere leveranciers. Ik snap dat het niet altijd simpel op te lossen is.”

### **“Voortvarend bezig met AXA”**

*Martin Wijtman, Lecot*

“Hang- en sluitwerk verkopen? Dat kan iedereen. Maar het gaat om het hele proces daaromheen”, zegt Martin Wijtman. Hij is vestigingsleider van de Lecot-vestiging in Best. “Wij zijn heel ver in onze logistiek, daarmee kunnen wij onze klanten ontzorgen. Voor adviezen bij hang- en sluitwerk hebben we specialisten in huis. Bij specifieke zaken hebben wij onze leveranciers nodig, bijvoorbeeld een leverancier zoals AXA. Door deze samenwerking komen we tot de juiste oplossingen. Dat is zeker het geval bij renovatieprojecten waarbij hang- en sluitwerk uit een ver verleden vervangen moet worden.”

“We zijn nu voortvarend bezig om de timmerindustrie aan ons te binden, naast onze specialiteit voor de kunststof- en aluminium kozijnenindustrie. Op bepaalde onderdelen valt de keuze dan zeker op AXA. We bieden ook andere merken, want in onze strategie streven we ernaar om twee varianten van A-merken

te hebben. Zo kunnen we een kwalitatief goed product ernaast aanbieden. Een klant kan bijvoorbeeld product 'x' niet mooi vinden of er niet tevreden over zijn, dan moet je ook een alternatief kunnen aanbieden."

"We zijn samen voortvarend bezig"

"Wij vinden het belangrijk dat een leverancier meedenkt en flexibel is. Dat verwachten klanten van ons en dat verwachten wij van onze leveranciers. Als er om wat voor reden dan ook een probleem is, dan lossen we dat op. Die wisselwerking is er ook met AXA. Het probleem wordt eerst opgelost en de discussie, mocht die er zijn, volgt later. Uiteindelijk moet de klant tevreden zijn met onze performance."

### **"Hands-on, net als wij"**

*Juri Sniijders, Voskamp Groep*

Nadat AXA onderdeel werd van de Allegion groep, gaf ons dat de mogelijkheid beschikking te krijgen over een nog breder en dieper assortiment", zegt Juri Sniijders, inkoopmanager bij de Voskamp Groep. "De hands-on-mentaliteit van AXA past heel goed bij de Voskamp Groep. Korte lijnen en vooral doen! Onze samenwerking met AXA verloopt dan ook goed."

"Vanuit verschillende teams benaderen wij de markt. Zo bezoekt de afdeling timmerindustrie de deuren- en kozijnenindustrie. Daarnaast bieden we met onze Foxx deursystemen een totaaloplossing. Deze bestaat uit advies en het inmeten en monteren van deuren, inclusief het hang- en sluitwerk. Het AXA-assortiment is breed en diep, daardoor vinden we altijd een oplossing in hun assortiment. En omdat AXA ook bekend is in de timmerindustrie, kunnen we altijd terugvallen op hun kennis en kunde."

"We kunnen altijd terugvallen op hun kennis en kunde"

"Natuurlijk heeft vrijwel iedere leverancier problemen door de pandemie, ook AXA. Maar door onze korte lijntjes hebben we dagelijks contact over oplossingen. Dat kunnen alternatieven zijn of er worden aanpassingen in de assemblage gedaan. Daarover sparren we samen en als het nodig is worden bepaalde zaken door AXA over landen heen georganiseerd."

"We zijn goed op de hoogte van de producten van AXA: vaak brengen we zelf ideeën in. Dat gebeurt vanuit een denktank of vanuit een concept. Die ontwikkelingen gaan in samenspraak; met hun kennis nemen zij vervolgens de productie op zich. Naast AXA voeren we ons private label Voslux. Door het aanbieden van een sterk merk én een huismerk bieden we de klant keuze."

Redactie