

## Meer focus op veiligheidsbeslag bij AXA

14-02-2021 16:53



“Het is veel meer dan een uitbreiding van onze lijn”, trapt Oosterhoorn af. “AXA is een sterk merk voor beslag en hang- en sluitwerk, waarbij we een goede marktpositie hebben met onze raam- en deurproducten. Veiligheidsbeslag hadden we al langer in ons assortiment en zijn we de laatste jaren ook flink in gegroeid. Toch zien we nog meer kansen en mogelijkheden, daarom hebben we hierin fors geïnvesteerd. Het resultaat van onze inspanningen? De eindgebruiker heeft straks nog meer keuze, waarbij we met een flexibele werkwijze de markt op kunnen gaan. Dit gaat alle partijen veel kansen geven.”

### One-stop-shop

AXA Home Security biedt veiligheidsbeslag, (veiligheids)sloten, (veiligheids)cilinders, raamsluitingen, (raam)uitzetters en scharnieren. “We zijn een one-stop-shop, hebben alles in huis. Ook in deze bijzondere tijden kunnen we blijven leveren.” Bij het bedrijf in Veenendaal spelen klantgerichtheid en flexibiliteit een grote rol. “Het montagegemak van de verwerker is daarbij belangrijk. Neem de kerntrekbeveiliging, die is zelfstellend. Daar zijn we uniek in en deze vinding hebben we gepatenteerd.”

“Ons assortiment veiligheidsbeslag is logisch ingedeeld”, gaat Oosterhoorn verder. “We bieden drie lijnen, die ieder hun eigen kenmerken en eigenschappen hebben. Als eerste hebben we onze AXA Basis lijn. Veiligheidsbeslag zonder kerntrekbeveiliging, eenvoudig beslag. Onze tweede lijn is de AXA Plus lijn. Het brede Plus assortiment wordt standaard met kerntrekbeveiliging geleverd en bestaat uit verschillende kruk- en

schildmodellen. Onderdeel hiervan zijn o.a. de nieuwe Edge en Oval schilden die langer dan de meeste, in de markt verkrijgbare schilden zijn. Deze vallen over de afdrukken van het oude beslag en dat is vooral bij renovatie heel handig. Tenslotte hebben we onze AXA Premium lijn. De Premium producten hebben als extra: voorgemonteerde, verende krukken, boorbelemmering voor de kwetsbaarste delen van het slot en verlengde schroefbussen met boorbelemmering”

### **Introductie AXA Plus Veiligheidsbeslag**

“Bij de AXA Plus lijn leveren we er ook standaard een gepatenteerde neopreen seal bij, zowel bij het binnen- als buitenschild”, legt Gioia uit. “De seal heeft een tocht- en vochtwerende werking. Bovendien zorgt de seal ervoor, dat het beslag makkelijker van een deur af te halen is, zonder dat de verflaag meteen beschadigt”. Oosterhoorn: “Voorheen hadden we één model schild, het Curve model, maar we kregen steeds meer vraag naar andere modellen, bijvoorbeeld beslag met strakkere lijnen of juist meer rondingen. Gioia: “Daarom hebben we nu de modellen Oval en Edge toegevoegd aan ons assortiment. Het Curve model heeft een mat schild dat geslepen is en de Oval en Edge schilden zijn gepolijst”. De planning is dat de nieuwe AXA Plus lijn medio tweede kwartaal uitgerold gaat worden.

### **Uitbreiding, investering en de volgende stap**

De toevoeging van deze lijn past in de strategie om een nog breder en dieper assortiment aan te kunnen bieden. Daarvoor investeerde AXA fors in de uitbreiding van hun programma veiligheidsbeslag. Gioia “We zijn druk bezig nieuwe artikelen aan te leggen, dat is een gigantische operatie.” De nieuwe productiefaciliteit in Polen speelt hierin een grote rol. Oosterhoorn: “Daar hebben we onder andere een top-of-the-bill anodiseerlijn, waarbij verschillende afwerkingen mogelijk zijn. Bijvoorbeeld ook voor zwart beslag. Ook op het vlak van milieueisen is de fabriek hypermodern. Dat konden we doen, omdat we daar in 2019 een gloednieuwe productiefaciliteit hebben neergezet.”

Volgens Oosterhoorn speelt keuzevrijheid - naast kwaliteit, gebruiks- en montagegemak - voor klanten een grote rol bij de opbouw van het assortiment. “We streven ernaar, ondanks het brede assortiment, om de voorraad van de tussenhandel beperkt te houden, zonder dat dit ten koste gaat van diezelfde keuzevrijheid of toepassingsmogelijkheden. Daarvoor zijn we stappen aan het maken.” Gioia verduidelijkt: “Als je verschillende varianten eenvoudig kunt combineren, dan leg je minder vermogen in een magazijn of showroom. Dat is de volgende stap die we willen gaan maken.”

### **Dichtbij de vraag van de klant**

Bij AXA zijn veel zaken goed gestroomlijnd en vindt de productie zowel in Nederland als Polen plaats. Korte aanvoerlijnen dus. Het resultaat is een goede beschikbaarheid. Oosterhoorn: “Het draait om efficiency, waarbij wij goed weten wat er in de markt speelt. Bij AXA begrijpen we de vraag achter de producten heel goed. Dat geldt zeker ook bij specifieke klantvragen, bijvoorbeeld om zaken net iets anders te doen. Op dat soort vragen kunnen we snel schakelen. Eén van onze voordelen is dat wij een eigen R&D-team hebben.”

Juist die klantvragen vindt Gioia ook erg waardevol. “Samen met een klant werken aan een oplossing voor zijn of haar probleem is het mooiste dat er is. Je bent dan met een product bezig, waarvan je zeker bent dat het voor de klant grote toegevoegde waarde heeft. Bij dat directe klantcontact wil ik weten waar de vraag vandaan komt, wat het probleem van de klant is.” Gioia geeft aan dat het AXA-assortiment voor 95% de behoefte van de markt afdekt, maar dat er altijd wel specialistische vragen zijn. “Daarbij is veel mogelijk, we kunnen snel schakelen met 3D ontwerpen, onze data en CNC-machines.”

Die co-creatie wordt bijvoorbeeld ingezet bij specifieke wensen bij deurdrangers en raamuitzetters, waarbij samen met een klant wordt ontwikkeld. Daarbij plaatst hij de kanttekening dat AXA niet iets in de markt gaat zetten wat gelijkwaardig is. "Het moet beter zijn en meerwaarde leveren. Die meerwaarde geldt trouwens voor de hele keten, waarbij we van productie tot aan een timmerfabriek samen bekijken hoe we tijd kunnen besparen en het werk makkelijker kunnen doen." Daarvoor bezoeken ze timmerfabrieken, gaan met klanten in gesprek en luisteren naar hun problemen. "Dan vragen we door, want vaak zijn mensen gewend dat dingen zijn... zoals ze zijn."

"We gaan van leverancier naar partner", sluit Oosterhoorn af. "Met flexibiliteit en klantgerichtheid als belangrijkste pijlers. Ambitieuze, met als doel om een klant nog beter te servicen." Volgens Gioia is een beetje eigenwijsheid in de markt nodig. "Een goed product is het belangrijkste, daarna komt de snelheid. Door vragen te stellen kom je erachter dat er nog veel te winnen valt."

*AXA, Veenendaal, 0318.536.111, [www.axahomesecurity.com](http://www.axahomesecurity.com), [info.axa.home@allegion.com](mailto:info.axa.home@allegion.com)*

Redactie