



AED Nederland nodigt uit

AED Nederland telt een personeelsbestand van ruim twintig medewerkers en een professioneel ingericht magazijn van 6000m². "We zijn flink gegroeid sinds de oprichting in 2003", vertelt Managing Director Jelmer Dijkshoorn. De behoefte aan AED in Nederland bewijst zich steeds opnieuw.

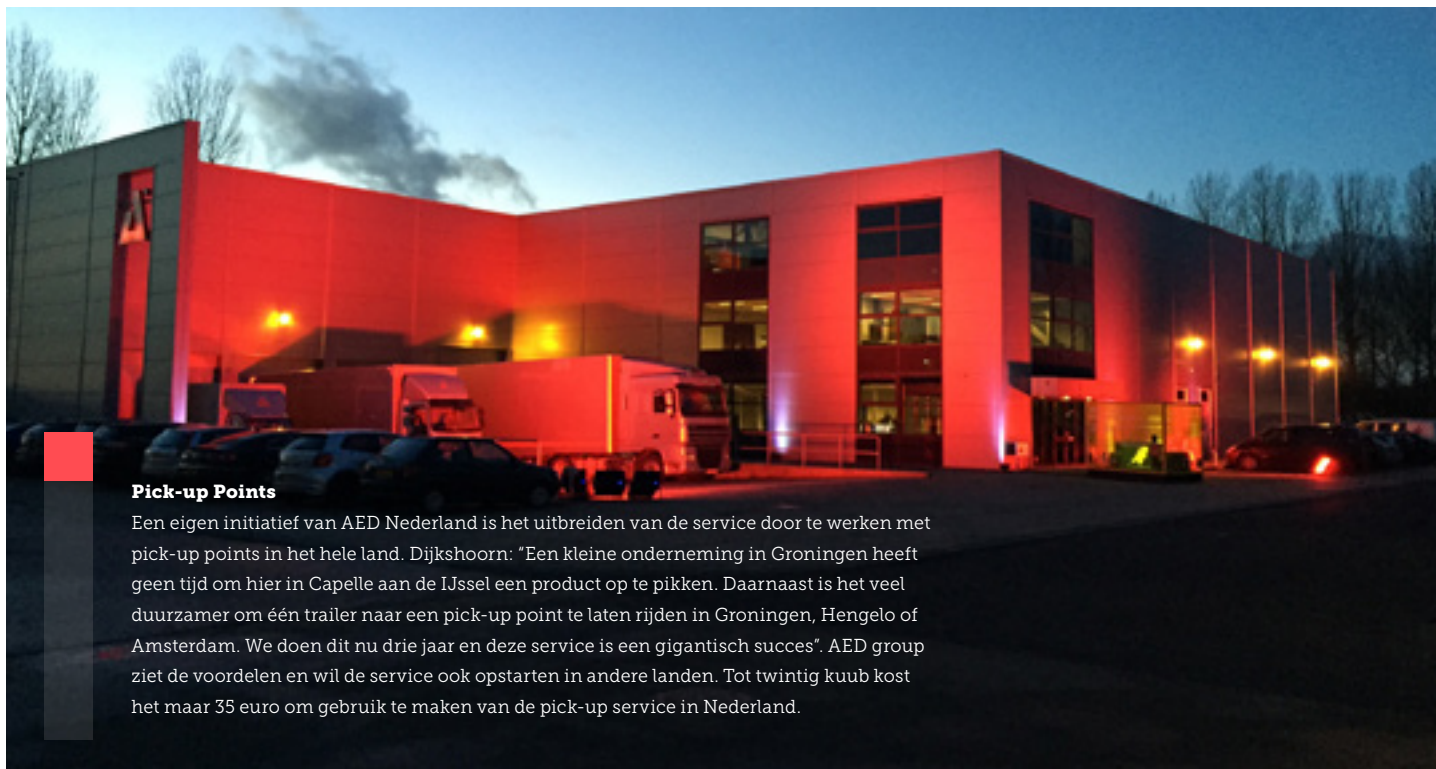
TEKST MAUD MENTINK

AED group levert sinds 2003 uitsluitend producten en diensten aan professionele AV-bedrijven (verhuur- en installatiefirma's) en dat gebeurt in allerlei verschillende vormen. "Wij kijken wat de beste oplossing is voor de klant (kopen, huren of leasen) en denken dan vooral mee vanuit financieel oogpunt", legt accountmanager Chris van Etten uit. AED biedt daarom een breed spectrum van diensten en oplossingen. Van Etten: "Hier gebeurt alles op maat, want de AV-professionals waar we mee werken weten vaak precies wat ze willen om het beoogde resultaat van de eindklant te bereiken. Voor hen zijn we eigenlijk meer een partner met een virtueel tweede magazijn."

MATERIAALPARK

Het hogere doel dat AED daarmee beoogt is helder: "Wij willen de branche professionaliseren en concurreren met het aanbod van goedkopere AV-producten met een inferieure kwaliteit. Een verhuurbedrijf kan bij ons huren, kopen en zelfs leasen, om zo een professioneel materiaalpark samen te stellen", legt Dijkshoorn uit. Dat daar niet alleen in België maar ook in Nederland behoefte aan was, werd begin deze eeuw al duidelijk. Dijkshoorn: "AED vormt een betrouwbare en veilige partner die staat voor kwaliteit. Dat is wat een verhuurbedrijf wil. En wij zien nu hoe verhuurbedrijven zich ook weer opnieuw gaan verhouden tot ons. Nu wordt het assortiment van een klant dikwijls aangepast op de productlijn die wij bieden, zodat ze gemakkelijk bij kunnen huren wanneer hun eigen vloot net tekort schiet." Van Etten vult hem aan: "Wanneer wij een kijkje nemen bij een productie van een klant en ons rode logo wordt gespot op de vloer, dan krijgen we meteen goede reacties. Dat AED de hoogste kwaliteit nastreeft wordt steeds beter zichtbaar."

De kwaliteit zit niet alleen in de producten, maar ook in de mensen. AED Nederland heeft een team van accountmanagers met een sterke technische achtergrond en kennis van de industrie. Van Etten: "Ik was lichttechnicus en anderen zijn weer gespecialiseerd in geluid of video. Daarnaast krijgt iedereen de kans zich intern te



Pick-up Points

Een eigen initiatief van AED Nederland is het uitbreiden van de service door te werken met pick-up points in het hele land. Dijkshoorn: "Een kleine onderneming in Groningen heeft geen tijd om hier in Capelle aan de IJssel een product op te pikken. Daarnaast is het veel duurzamer om één trailer naar een pick-up point te laten rijden in Groningen, Hengelo of Amsterdam. We doen dit nu drie jaar en deze service is een gigantisch succes". AED group ziet de voordelen en wil de service ook opstarten in andere landen. Tot twintig kuub kost het maar 35 euro om gebruik te maken van de pick-up service in Nederland.



Het assortiment van AED groeit: ook filmcamera's zijn vanaf 2016 te verkrijgen. Het gaat daarbij om Grass Valley camera's met Canon Lenzen)

scholen en omdat we dicht bij de leveranciers staan, weten we automatisch ook veel over hun producten. In sommige gevallen wordt zelfs gevraagd of we de producten willen testen. Zo kunnen wij ook weer bijdragen aan de ontwikkeling van nieuw materiaal."

CUSTOMER NIGHTS

In samenwerking met fabrikanten organiseert AED dikwijls cursussen in eigen huis. Jelmer Dijkshoorn: "Nieuwe producten verschijnen in een snel tempo en nieuwe technologieën vragen een andere

manier van werken. Wel vaker wordt bijvoorbeeld een AV Stumpfl mediaserver niet op z'n volledige kunnen benut. Daarom is het interessant om je in een specifiek product of een productgroep te verdiepen. Die trainingen bieden we aan." Nog zo'n extraatje zijn de Customer Nights die AED jaarlijks organiseert. Het is de eerste keer voor AED Nederland om de avonden te combineren met de vakbeurs CUE, die plaatsvindt op 18, 19 en 20 januari in Ahoy, Rotterdam. "Op de terugweg kan de bezoeker bij ons langskomen. We leggen de rode loper uit!" En

dat is interessant, want niet alleen kan er kennis worden gemaakt met de mensen achter de verschillende divisies van het bedrijf, ook worden de nieuwste producten tentoongesteld die ook getest kunnen worden.

Tijdens deze avonden zijn ook de leveranciers van AED Store zoals Shure, Showtex en Yamaha aanwezig om meer informatie te geven over hun producten. Dijkshoorn: "Wij zorgen voor een hapje en drankje en sluiten de deur pas wanneer de laatste weer naar huis gaan!"



Licht is entertainment

OSRAM Lok-it![®] en SIRIUS HRI[®]

De OSRAM high-performance Lok-it![®] en SIRIUS HRI[®] lampen –
gemaakt voor armaturen voor 's werelds grootste podia.

Light is OSRAM



AED Nederland nodigt je uit op hun Customer Nights, vanaf 17.00 uur op 18, 19 en 20 januari. Adres: Dalkruidbaan 161, Capelle aan de IJssel.



NEERWAARTSE PRIJZENSPIRAAL

Dijkshoorn: "Niet alleen met deze initiatieven, maar ook op het gebied van onze producten en diensten willen we in blijven spelen op de vraag van de markt." De neerwaartse prijzenspiraal in de branche is één van de oorzaken van een veranderende vraag. Dat heeft AED group doen besluiten om een nieuw business concept te ontwikkelen: Budget Solutions. Dijkshoorn legt uit: "Er zit zo'n grote druk op het budget vanuit de eindklant, dat het verhuurbedrijf vaak zakt met zijn prijs, zodat een concurrent er in ieder geval niet met de opdracht vandoor gaat. Met als resultaat een minimale winstmarge. Wij willen hem of haar budget solutions aanbieden, waardoor een hogere marge ontstaat op de verhuur. Het is de bedoeling dat het verhuurbedrijf daar van profiteert in plaats van de eindklant." Het gevaar zit 'm volgens AED in het feit dat, bij deze

neerwaartse prijzenspiraal, de investering in goedkopere kopieën veel te aantrekkelijk wordt. "De ontwikkeling van nieuwe technologie, moet de kern van onze industrie blijven. En daar hangt een prijskaartje

"We kijken uit naar het moment dat de branche aantrekt en er weer volop ruimte komt voor innovatie."

aan. Maar we hebben ook materiaal in huis dat niet meer zeer recent is, maar toch van premium kwaliteit. Het is zo belangrijk dat we onze branche niet overladen met producten van inferieure kwaliteit,

dat wij met deze service hopen weer een stap dichterbij ons doel te komen."

De toekomst zien ze bij AED Nederland dan ook 'roodkleurig'. Van Etten: "We kijken uit naar het moment dat de branche aantrekt en er weer volop ruimte komt voor innovatie. Wij willen dat het product en innovatie centraal staan. Wij willen dat de toekomst draait om creativiteit en willen de ruimte creëren om dat te kunnen bewerkstelligen. Het is van het grootste belang dat een eindklant niet langer de prijs drukt, maar dat er ruimte blijft in de hele keten om te blijven innoveren."