

07-09-2021 10:09



Als groothandel biedt Kopp Benelux bovendien een gevarieerd assortiment van verschillende fabrikanten. “Daarmee bieden we retailers in de doe-het-zelf de mogelijkheid om een gevarieerd en actueel assortiment bij een partij te regelen. De behoefte aan dat gemak is ook groot, merken we.”

Die flexibiliteit en snelle levertijden kan Kopp Benelux mede dankzij een tweede productielocatie in Tunesië bieden. Van Summeren: “Daar worden alle artikelen die assemblage nodig hebben geproduceerd, zoals onze dimmersokkels. Doordat we twee keer per week een directe pendeldienst tussen deze locatie en ons logistiek centrum hebben, kunnen we de snelle levering garanderen.”

Vanuit de hoofdvestiging in Kahl am Main doet Kopp Europe zaken in Noord- en Oost-Europa, Oostenrijk, Frankrijk en de Benelux. Voor de retail onderscheidt Kopp verschillende productgroepen. Naast het eigen schakelmateriaal en project series zijn dat stekkers, haspels en verlengsnoeren, installatie- en aansluitmaterialen, multimedia en producten voor kabelmanagement.

Klantgerichte concepten

Kopp is volgens Berkers gespecialiseerd in het ontwikkelen van klantgerichte concepten op basis van category management. “Daarmee kunnen we voor iedere retailer een concept op maat maken. Bovendien kan de retailer terugvallen op vakkundig en professioneel advies, onze flexibiliteit en leverbetrouwbaarheid. Gekoppeld aan ons brede en diepe assortiment en de marketingondersteuning die we kunnen bieden, maken we onze positie als marktleider waar.”

Techniek in centrale meter

Kenmerkend voor het concept schakelmateriaal van Kopp Benelux is de centrale presentatie van de technische basiselementen van de dimmers. “Om de voorraadwaarde in het schap voor de retailer te beperken, maken we in de presentatie in de schappen een verdeling tussen de techniek in de dimmers en sokkels en het afdek materiaal. Die techniek brengen we onder in een centrale meter van het totale schap met daaromheen de verschillende series van de afdek artikelen en andere toebehoren.”

Berkers verklaart de reden voor die tweedeling: “Neem een datasokkel die voor de consument € 20 kost. Dat product bestaat uit een sokkel met daarin de techniek en een afdekplaatje. Die sokkel heeft een waarde van € 17, terwijl het afdekplaatje niet meer dan €3 euro kost. Om te voorkomen dat de retailer bij ieder soort afdekplaatje ook een sokkel in het schap moet hebben liggen, presenteren we het kostbare onderdeel centraal in het schap en kan de retailer daaromheen de verschillende soorten en series afdekmaterialen onder de aandacht brengen.”

Heldere schapcommunicatie

Een werkwijze die vraagt om duidelijke uitleg en informatie in het schap. “De consument moet snel en goed zijn weg kunnen vinden en weten welke artikelen bij elkaar passen. Daarom zorgen we ook voor heldere schapcommunicatie zodat de consument niet meteen een beroep hoeft te doen op de medewerkers van de bouwmarkt”, aldus Van Summeren.

Berkers: “We investeren ook veel in goede productinformatie en aanvullende content voor de retailers. Dat is enorm belangrijk omdat we daarmee zowel de retailers als de consumenten kunnen ontzorgen. Goede en gebruiksvriendelijke informatie is binnen onze productgroepen essentieel.”

Blue-control

Helder, overzichtelijk en gebruiksvriendelijk is ook Blue-control, de nieuwe innovatie die Kopp Europe dit jaar introduceert. Van Summeren: “Blue-control is een smart home-concept op basis van Bluetooth 5.0 mesh, de nieuwe wereldwijde standaard voor netwerkkapparaten in huis. Voor de bediening heb je geen gateway of internetverbinding nodig. En door de directe communicatie tussen de actoren zoals schakelaars en sensoren is er altijd sprake van een optimaal bereik.”

Hybride Smart Switch

Blue-control is een laagdrempelig smart home-concept dat in principe begint met de Hybride Smart Switch, een slimme schakelaar waarmee de bewoner een lamp zowel traditioneel als via een app kan bedienen. “De Hybride Smart Switch is een elektronische multifunctionele schakelaar met Bluetooth 5.0 mesh radiotechniek. De wipmontage is onafhankelijk van het merk, wat betekent dat de wippen en afdekramen van verschillende

andere fabrikanten zoals Gira, Busch Jaeger, Berker, Merten, Opus en Jung ook gebruikt kunnen worden.”

De schakelaar biedt bewoners de mogelijkheid om hun woning zonder sloopwerk smart te maken. “Bovendien heeft de schakelaar een individueel instelbare regel- of oriëntatielichtfunctie en is installatie in vlakke schakelkasten mogelijk. Ook is de Hybride Smart Switch beschikbaar in een 2-draadstechnologie, dus zonder N-draad”, vult Berkers aan.

Open protocol schakelaar

Ander groot voordeel van de Blue Control is volgens Van Summeren en Berkers het open protocol. “Dat is compatible met de meest gebruikte systemen van huisautomatisering zoals Somfy, Philips Hue en verschillende oplossingen voor spraakbesturing.”

Die koppelbaarheid is erg belangrijk omdat smart home volgens Kopp veel verder gaat dan de bediening van verlichting, zonwering, alarmsystemen en andere gebruiksvoorwerpen in huis. “Voor de retail ligt daar wel onze focus, maar in de vakhandel bieden we de volle breedte van Blue-control met daarnaast een prominente rol voor energiemanagement. Inclusief zonnepanelen, accu’s om opgewekte stroom op te slaan en omvormers. Uiteindelijk ligt de toekomst van smart home in totaalconcepten.”

“Door de directe communicatie tussen de actoren zoals schakelaars en sensoren is er altijd sprake van een optimaal bereik.”

Kopp Europe

Kopp Benelux is samen met het Duitse Heinrich Kopp GmbH onderdeel van Kopp Europe. “In 2016 is Kopp Europe overgenomen door Alfamar, een wereldwijd opererende onderneming in Riyad, Saudi-Arabië. Om ook in Europa een stabiel platform en marktaandeel te krijgen, heeft Alfamar inmiddels vele Europese bedrijven overgenomen en daar is Kopp er een van. Deze bedrijven blijven onder hun eigen naam opereren”, aldus Van Summeren.

Kopp Europe is meer dan 90 jaar actief in Europa en wordt aangestuurd vanuit de hoofdlocatie in het Duitse Kahl am Main. Daar staat een productieplant en logistiek centrum van 46.000 vierkante meter. “Met zo’n 550 medewerkers is vorig jaar een omzet van € 88 mln behaald en het doel is dat we dit jaar de € 100 mln gaan passeren”, zegt Berkers.

Naast producent en leverancier van eigen assortimenten is Kopp ook actief als groothandel. Berkers: “Zo bieden we ook producten aan van Jokari, Pipelife, Wago en ABB. Door als fabrikant bij de bron in te kopen profiteren onze klanten in retail en elektrotechnische groothandel van scherpe prijzen en gezonde marges.”

Kopp Benelux, Nistelrode, 024.648.62.40, info@kopp.eu, www.kopp.eu

Redactie