

Tradim gaat voor beste match tussen dimmer en lichtbron

17-09-2021 11:50



Al sinds de start in 2005 richt Tradim zich als ontwikkelaar, producent en leverancier van dimmers, voedingen en led-producten op de professionele markt, producenten van verlichting en (technische) groothandels. “Maar ook de bouwmarkten vormen voor ons inmiddels een belangrijk verkoopkanaal”, zegt eigenaar Vincent Arentz, die nog volop groeimogelijkheden in deze branche ziet. “Wij zijn echte specialisten en onze dimmers zijn afgestemd op het assortiment lichtbronnen van onze verkooppartners.”

Aanlooperperiode

Volgens Marja Ellermeijer, verantwoordelijk voor sales en marketing en al jaren het gezicht van Tradim voor de bouwmarkten, duurde het wel even voordat de doe-het-zelfretail op grote schaal interesse toonde voor het dimmen van (led-)lichtbronnen. “Die aanlooperperiode had verschillende oorzaken. Eén daarvan is dat in de beginperiode de kwaliteit van lampen en dimmers te wensen over liet. Goede dimmers voor ledlampen waren

er eigenlijk niet. Dat werd een soort van geaccepteerd. Daardoor kwamen veel dimmers in die beginperiode retour. Die hoge retourkosten en al die klachten stoorden ons.”

Met innovatie aan tafel

Die geluiden en ervaringen uit de markt, gebruikte Tradim om verder te innoveren. Ellermeijer: “We hebben als antwoord op die genoemde obstakels onze acht profielen dimmer ontwikkeld. Een dimmer met acht verschillende dimprofielen, waarmee de meeste reguliere lichtbronnen goed gedimd kunnen worden. Dat bleek een schot in de roos, want het was voor ons de opening richting de bouwmarkt. Ineens zaten we aan tafel bij de retailers in de doe-het-zelf.” Een tweede belangrijk pluspunt voor de tussenhandel was dat die dimmer toegepast kon worden achter alle A-merken schakelmaterialen. “Een ander voordeel waar de handel enorm mee geholpen was.”

Meerwaarde bieden

Aangezien schakelmateriaal voor veel consumenten vaak lastige materie is, besteedt Tradim veel aandacht aan goede communicatie en kennisoverdracht. Arentz: “Dat begint met een goede training en opleiding van onze wederverkopers. Zij moeten in staat zijn om hun klanten wegwijs te maken in het gebruik van onze producten, ongeacht het kennisniveau. Zowel een medewerker van een bouwmarkt als die van een technische groothandel moet handvatten krijgen waarmee hij de klant kan adviseren.”

Gekoppeld aan eenduidige schappresentaties en heldere POS-materialen zorgt Tradim volgens Ellermeijer zo voor een overzichtelijke basis voor licht en dimmen. “We horen vaak van klanten terug dat het hun aan alle kanten ontlast. Consumenten vinden in het schap zelf wat ze zoeken. Daarbij spelen de QR-codes die op de schapkaarten en de verpakkingen bij de verschillende producten staan ook een belangrijke rol. Door die te scannen ziet de consument via korte instructievideo’s direct hoe en waarvoor het product toepasbaar is.”

Keep it simple

Zowel binnen de communicatie richting de consumenten als die naar de verkopers speelt gemak een hoofdrol. “Keep it simple staat voor ons centraal. Dat geldt overigens ook voor het gebruik van onze producten. Kwaliteit en veiligheid staan natuurlijk voorop en met dat in het achterhoofd moeten onze dimmers en andere producten eenvoudig te installeren of monteren zijn”, zegt Arentz.

Een filosofie waaraan Tradim ook vasthoudt bij het aangaan van nieuwe relaties. “Het is belangrijk om voor ieder verkoopkanaal en voor iedere partner daarin een goed en passend assortiment te bieden. Een bouwmarkt heeft niets aan hightech oplossingen die een consument niet zelf kan installeren. Die ondernemer of organisatie wil laagdrempelige oplossingen waarnaar de consument zoekt. Wij weten wat de consument wil en kunnen het assortiment daarop afstemmen.”

Samenwerking verdiept

Zo heeft Tradim de samenwerking met de dhz-retail de afgelopen jaren steeds verder verdiept. “Ook door heel gericht te adviseren in wat wel en niet te doen. Bijvoorbeeld als het gaat om smart home oplossingen. Daarin adviseren we in de doe-het-zelfretail heel bewust om vooral voor producten die werken op wifi en bluetooth te kiezen. Die zijn heel laagdrempelig in gebruik en bovendien heeft nagenoeg iedereen wel wifi en bluetooth. De consument heeft er geen aparte gateway voor nodig, zoals je die bij Zigbee of Z-wave wel nodig hebt.” Overigens heeft Tradim ook voor die protocollen oplossingen.

Voor de bediening van die WiFi en bluetooth producten kan de consument gebruik maken van een app. "Ook daarvoor geldt dat we voor gemak en eenduidigheid hebben gekozen. We hebben geen eigen app ontwikkeld, maar besloten om voor de Smart Life-app van Tuya te kiezen. Op deze bestaande gratis app kunnen gebruikers ook andere smart producten van andere producenten aansluiten. En via die app kunnen wij onze producten steeds updaten."

Nog geen mainstream

Hoewel smart dimmen steeds populairder wordt, is het nog geen mainstream. "Niet iedereen werkt al met een app en mede daarom hebben we ook hybride dimmers die zowel via een knop als via de app bediend kunnen worden. We merken dat veel mensen ook nog behoefte hebben aan die keuzevrijheid."

Goed licht in huis

De nauwe samenwerking met retail, groothandel en verlichtingsproducenten stelt Tradim volgens Ellermeijer en Arentz in staat om gezamenlijk te zorgen voor goed en gezond licht bij de consument thuis. "Daar draait het uiteindelijk allemaal om. Ervaringen uit de markt kunnen wij terugkoppelen naar de producenten van verlichting en zo verbeteren en versterken we elkaar. Het gaat niet om onze dimmers, het gaat om de kwaliteit van het licht bij de consument in huis. We zoeken dus steeds naar de perfecte match tussen dimmer en lichtbron."

Maatwerk en private label

Behalve de eigen Tradim-assortimenten, verzorgt de producent ook private label. Arentz: "Zo hebben we vorig jaar voor Intergamma private label muurdimmers ontwikkeld en voor Honeywell-PEHA een inbouw-dimmer voor het Enoclean-systeem. Behalve de producten, ontwikkelen en leveren we ook maatwerk POS-concepten. Daarbij blijven we, net als met onze andere klanten, continu in overleg over zaken waar klanten tegenaan lopen. Voor Bauhaus en Hornbach hebben wij bijvoorbeeld speciale Tradim POS-concepten ontwikkeld."

Samen met de klanten zorgt Tradim zo voor een duidelijke assortimentsopbouw waarin voor iedere toepassing in huis (bureau, tafel, plafond, muur), type lichtbron en Wattage traditionele en smart dimmers verkrijgbaar zijn. "En dat bieden we in combinatie met goede begeleiding, training en kennisoverdracht zodat we de retailer optimaal ontlasten", zegt Ellermeijer. Partners van Tradim profiteren daarbij volgens het tweetal van de korte time-to-market die de producent kan bieden. "Daarbij kunnen wij op componentniveau snel schakelen en heel gericht en klant specifiek maatwerk bieden. Zoals we dat voor andere partijen zoals Intergamma, Plieger, Calex en Eglo ook doen."

Tradim BV, Didam, 085.051.84.00, info@tradim.nl, www.tradim.nl

Redactie