

120 JAAR
BECKERMANN KEUKENS

De beursstand van Beckermann Küchen op area30 werd vorig jaar opvallend druk bezocht, ook door Nederlandse retailers. De redactie van KIM ging op bezoek in Cappeln (D) om te zien waar de hernieuwde aandacht voor deze producent vandaan komt. Een gesprek met Karsten Mylius, key account manager en Rob van Essen, agent voor Nederland.

INDUSTRIËLE MAATWERK- PRODUCTIE STAAT CENTRAAL

Twee jaar geleden werd door Beckermann Küchen in samenwerking met Rob van Essen een nieuw plan gemaakt om de Nederlandse markt te gaan beleveren, zo vertelt Karsten Mylius. "We wilden het anders doen dan collega-merken, die bijvoorbeeld stellen: 'wij zijn de producenten van keukens en iedereen moet zich maar aanpassen aan onze manier van produceren'. Ieder land heeft immers zijn eigen behoeften en wensen; en dat geldt ook voor de verschillende gebieden binnen Duitsland zelf. Wij willen ons richten op de behoeften van iedere markt afzonderlijk; en niet alleen voor grote ketens, maar ook voor retailers die voor 50.000 tot 100.000 euro afnemen. We hebben daarom gekozen voor een eigen aanpak: industriële maatwerkproductie, die individualiteit binnen keukens

betaalbaar maakt. In de samenleving ligt de nadruk tegenwoordig op individualiteit en je onderscheiden van anderen. Dat geldt ook voor auto's en voor keukenapparatuur waaruit de consument wil kiezen, met keuze uit tal van programma's. Het is eigenlijk vreemd wanneer dit niet voor keukens zou gelden."

Nederlandse markt

Die behoefte geldt zeker voor Nederland, waar al een traditie bestaat van maatwerkleveranciers en designers als Piet Boon, zo benadrukt Rob van Essen. "Wanneer dergelijke keukens handmatig vervaardigd moeten worden, is het voor de meeste doelgroepen echter veel te duur."

"Binnen ons bedrijfsconcept is echter sprake van industrieel maatwerk", legt Karsten Mylius uit.



“Alle gewenste individuele maatvoeringen kunnen wij volautomatisch produceren. Een oven of inbouwkoffieapparaat kan daardoor bijvoorbeeld op iedere hoogte, tot op de gewenste halve centimeter, worden ingebouwd. Wanneer een consument zijn of haar oven op een afwijkende hoogte wil hebben -bijvoorbeeld omdat deze persoon wat langer of kleiner is dan gemiddeld- kunnen wij daar automatisch voor zorgen. Zelfs bij kaderfronten voor landhuiskeukens. En dat zonder meerprijs.”

Vanuit de in de computer ingevoerde maatvoering, worden de keukenelementen hiervoor volautomatisch door onze productiemachines in Cappeln vervaardigd. Daarbij hoeven we ons niet vast te houden aan rastermaten, zoals veel anderen. De retailer hoeft daarbij alleen zijn normale softwareprogramma's te beheersen; het bestellen van ons maatwerk hoeft hem dus geen extra werk te kosten. Maatwerk is daardoor geen nicheproduct meer, maar voor iedereen bereikbaar.”

Rob van Essen: “We merken dat juist in de Benelux veel vraag is naar het concept van Beckermann. We zien dat onze omzet in Nederland dit jaar verdubbelt, vooral doordat bestaande klanten meer keukens van ons afnemen. We bieden echt maatwerk, ook bijvoorbeeld op gebied van kleuren; wanneer een ondernemer vraagt naar een bepaalde tint, dan streven we ernaar die speciaal voor hem te leveren. We willen goed naar wensen vanuit de markt luisteren en daarbij een betrouwbare partner zijn.”

120 jaar

“We hebben in de afgelopen decennia nooit hoog van de toren geblazen en ons vrij bescheiden opgesteld”, zegt Karsten Mylius. “Maar we bestaan dit jaar inmiddels wel 120 jaar en hebben afgelopen jaar ons beste jaar in die geschiedenis meegemaakt. We verwachten in de komende jaren een groei in dubbele cijfers en hebben daarom geïnvesteerd in extra productiecapaciteit, om de behoefte vanuit de markt na te kunnen komen. Continuïteit staat bij ons hoog in het vaandel.”

Maatwerk-elementen

Karsten Mylius: “We willen de retailer helpen om keukens te verkopen. Waar koopt een consument het liefst? Bij die winkel waar hij zich het meest zeker voelt. Waar hij goed behandeld wordt en waar aangehouden wordt dat wat beloofd wordt, ook in praktijk wordt gebracht.”

“Vrijwel iedere keuken die in Nederland verkocht wordt, heeft wel een of twee maatwerk-elementen”, benadrukt Rob van Essen. “Dan is het geweldig dat de verkoper kan vertellen dat dit ook echt mogelijk is, zonder meerprijs. ‘U kunt de oven laten inbouwen op iedere door u gewenste hoogte; en kasten laten verdiepen of versmallen...’ Vervolgens zal de klant ook niet snel naar een andere keukenzaak gaan vanwege een lagere prijs, maar bij hem terug komen voor een daadwerkelijke aankoop. En dat is toch het doel van iedere keukenverkoper. Want die andere keukenzaak blijkt hem niet die gewenste maatwerkkeuken te kunnen aanbieden.

Tijdens de komende Küchenmeile willen we op onze beursstand op area30 de Nederlandse retailers graag meer vertellen over ons concept. En natuurlijk zijn daar weer uitgebreid onze noviteiten te zien.”

