

“We willen niet bijblijven, Exportmarktleider Victron Energy gedreven door innovatie

Victron Energy is met meer dan veertig jaar ervaring wereldleider op het gebied van elektrische energievoorziening in de maritieme industrie. Ze werken elke dag met succes aan technische innovatie, betrouwbaarheid en kwaliteit. HISWA Magazine ging in gesprek met Johannes Boonstra over het geheim van dat succes. Tekst: Dominique van Dam

‘We groeien continu mee met de markt, we hebben een innovatieve, technische drive in het bedrijf. Bijna de helft van het personeel bij ons werkt bij de afdeling Research & Development’, verklaart Johannes Boonstra, Sales Manager North & Central Europe. ‘We ontwikkelen veel nieuwe apparaten en technieken. En dat is waar we het voor doen: zo zijn en blijven we marktleider.’

Wereldwijde dienstverlening en ondersteuning op lokaal niveau

De producten die Victron Energy maakt voor zowel de recreatieve als de commerciële vaart, zijn overal verkrijgbaar, direct uit eigen voorraad. Of je nou in Nederland, China, Brazilië of Canada vaart, het blauw van Victron is overal verkrijgbaar: omvormers, laders,

Van component naar slim systeem

Een belangrijke trend in de watersportindustrie is het ‘zelfdenkende jacht’. Systemen aan boord zijn intelligent. De wasmachine gaat niet meer aan als de accu bijna leeg is. Victron Energy zorgt ervoor dat niet alleen de eigen producten optimaal met elkaar communiceren, maar ook dat producten van anderen aangesloten kunnen worden. Zo geeft het radarscherm on-demand aan wanneer bijvoorbeeld de accu bijna leeg is en er actie van de gebruiker nodig is.

accu’s, zonnepanelen, netwerkoplossingen en nog veel meer. Victron Energy exporteert dus wereldwijd, maar verkoopt lokaal.

‘Bij ons is één persoon verantwoordelijk voor verkoop in een exportgebied en vormt dus in feite de afdeling. We zijn een platte organisatie, de meeste mensen hebben een zelfstandige functie. Er is geen top-down structuur die ze vertelt hoe ze de verkoop moeten aanpakken, er is alleen een directie die stuurt op grote lijnen. De verkoper moet zelf doen wat hij denkt dat goed is in de markt waarin hij werkt, legt Boonstra deze structuur uit. ‘Die vrijheid hebben ze en daardoor zijn ze betrokken. Natuurlijk



METS in RAI Amsterdam is voor Victron Energy de belangrijkste exportbeurs van het jaar.



Het ‘blauw van Victron’ is te vinden bij plezier- en beroepsvaart. Hier aan boord van een Kokkelkutter op de Waddenzee.

maar vooroplopen"

worden medewerkers beoordeeld op resultaat, maar het belangrijkste is dat we op deze manier luisteren naar de markt waarin we opereren.' De persoon die in het buitenland Victron Energy vertegenwoordigt kan dus 'alles': commercieel en technisch. Ze helpen een monteur een kastje ophangen, ze beheren effectief de voorraden, zitten met de directeur om tafel om prijzen te bespreken, maar kunnen ook met de eindgebruiker de technische inrichting van de boot bespreken.

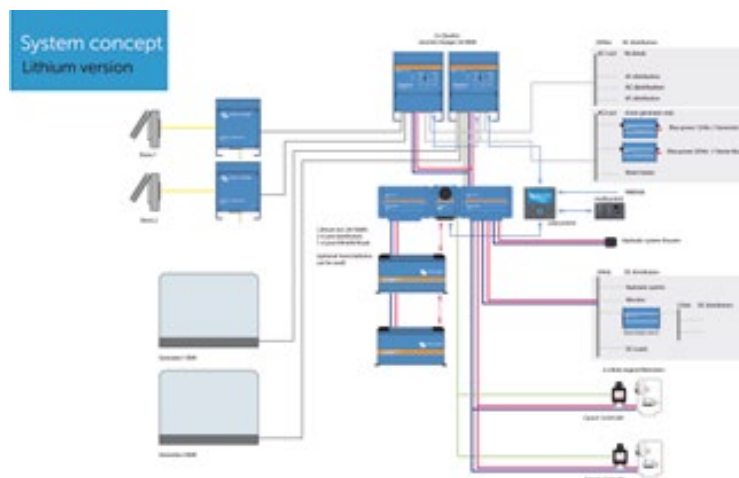
Victron Energy levert niet het doosje, maar is betrokken bij het hele proces. Export zit dus niet verpakt in een product, maar in een service. 'Vaak zitten onze lokale vertegenwoordigers al aan tafel als de klant bij de jachtbouwer komt. Zo zijn we partner en niet alleen de leverancier.'

R&D

'We willen niet bijblijven, we willen vooroplopen', zegt Boonstra. 'Dat betekent dat we luisteren, we horen de wensen aan en gaan meteen kijken of het kan, wat ze willen.' Met een uitgebreide ontwikkel- en onderzoeksafdeling is er soms heel snel resultaat. Een idee kan in vijf maanden een product in een doos zijn. 'Soms zijn oplossingen zelfs binnen een week beschikbaar. Als we horen dat software beter kan of anders, dan is het binnen een paar dagen geregeld. Bij de volgende update heb je dus je nieuwe instelling beschikbaar als eindgebruiker,' geeft Boonstra als voorbeeld. 'We kunnen dan heel snel zeggen: we hebben naar je geluisterd.'

METS

METS, 's werelds grootste beurs op het gebied van maritieme apparatuur voor de pleziervaart, is vaste prik voor Victron Energy. Alle vertegenwoordigers uit de hele wereld zijn daar aanwezig, naast dat zij lokaal ook beslissen op welke beurzen ze aanwezig zijn in hun marktgebied. Zo staat het bedrijf voor de export op zo'n 25 beurzen per jaar.



Een schematische weergave van Victron Energy-producten aan boord.

'Op METS en andere beurzen is er veel contact met onze klanten, maar ook met de eindgebruiker willen we dat', verklaart Boonstra het belang. 'Scheepbouwers en eindgebruikers lopen op beurzen soms samen om inspiratie op te doen. De werven kennen we wel, maar we willen ook in contact komen met eindgebruikers. Geen boot is hetzelfde, op beurzen kunnen we goed praten over de mogelijkheden, over de ideeën, over de wensen die ze hebben en de producten die wij hiervoor kunnen leveren of ontwikkelen. Zo werken commercie en R&D continu samen.'

Van lood naar lithium

Accu's mogen steeds minder wegen, minder groot zijn, maar moeten meer kunnen. De 'blauwe motor', zoals de accu's van Victron Energy ook wel genoemd worden zijn niet meer uitsluitend van lood, maar van lithium. Ze presteren beter, langer en met meer vermogen. Boonstra: 'Als op een boot de accu ophoudt, stopt eigenlijk alles. Wij leveren betrouwbaarheid en kwaliteit, daar zijn we bekend mee geworden. We zijn niet per se de goedkoopste, maar het is wel goed. Zo hebben we het vertrouwen van de klant.'