

*doe het zelf*

# dhz market

HET VAKBLAD VOOR DE DHZ-ONDERNEMER - SEPTEMBER 2017 - NR. 9 - 59e JAARGANG



**INNOVATIVE  
POWER  
IS OUR  
QUALITY**

**BATAVIA**  
TOOLS TO BUILD

[www.batavia.eu](http://www.batavia.eu)

Batavia-directeur Henk van Ommen:

## “Mouwen opstropen en aanpakken om samen succes te boeken!”

Nederlandse ondernemers doen het goed op internationale vakbeurzen. Batavia bijvoorbeeld was deze septembermaand zowel in Keulen op Spoga+Gafa als op de GLEE in Birmingham met noviteiten van de partij. Zoals de Maxxfire, de Maxxbrush en het Maxxpack 18V accuplatform. Alles modern vormgegeven en gepresenteerd in de nieuwe huisstijl. Daarbij vertoont het assortiment van Batavia opnieuw flinke uitbreiding.

Doe-het-zelfen is in: De trend van het klussen heeft zeker te maken met het feit dat het gewoon leuk is, tenminste als je de juiste tools gebruikt. Dit was ook de gedachte van Henk van Ommen, toen hij Batavia begin 2009 oprichtte en de focus legde op innovatieve producten die tegelijkertijd dynamisch moesten zijn en de gebruiker iets extra's moesten bieden. Alleen op die wijze zou het mogelijk zijn een plek af te dwingen tussen de kapitaalcrachtige en gevestigde orde. Van Ommen weet deze uniciteit sterk in het bedrijf te verankeren, omdat het een ondernemer is die zeer gedreven is en vol overtuiging achter zijn producten staat. “Handelen uit overtuiging maakt je krachtig. Daarnaast kan een onderscheidend product je bedrijf succesvol op de kaart zetten.” Dat ziet Van Ommen overigens nog

steeds als de meest geschikte groeistrategie en daar wordt continu in geïnvesteerd.

### Batavia specialist in traject productie – eindverkoop

Er is uiteraard meer voor nodig om deze innovatieve missie uit te voeren. Daarom heeft Batavia het afgelopen jaar een restyling doorgemaakt en is er op vele fronten gekeken naar wat anders kan in met name de communicatie en distributie. Vanuit de distributie-invalshoek moet er tegenwoordig meer dan ooit gematcht worden tussen de inkoopstrategie van de (r)etail alsook het aankoopgedrag van de consument. Resellers hebben vele afwijkende doelstellingen rondom assortiments- en merkenstrategieën wat doorwerkt in hun keuzes voor leveranciers. En nog



uitdagender is het om te trachten de consumenten te bereiken die weliswaar tot de doelgroep behoren, maar desondanks compleet verschillend hun aankopen doen. Niet voor niets wordt er zoveel geschreven over de ‘disruptive’ (verstoorde) consumentenmarkt. Een (semi-) producent als Batavia is daarom genoodzaakt zich nog meer te bekwamen in consumentenmarketing dan ooit. Die informatie en ervaring dragen bij tot een betere B2B benadering. In de optiek van Henk van Ommen moet er door de spelers in de keten een simpele keuze gemaakt worden in deze veranderende tijden. Blijf of wordt specialist en zorg ervoor dat je samenwerkt met een andere specialist, die iets anders beter kan dan jij. Batavia ontwikkelt en verzorgt het traject tussen productie en eindverkoop, de partners verzorgen productie en eindverkoop. Dat vraagt

compleet verschillende vaardigheden en investeringen. Deze keten zorgt er echter wel voor dat de eindgebruiker dan ook echt naar volle tevredenheid bediend wordt. En een tevreden klant komt terug.

### Batavia Maxx klusheld

Het andere hoofdingrediënt van de restyling is het consistent communiceren geweest, wat tot in de puntjes is gedefinieerd. “We stelden vast dat Batavia verschillende stijlen had in de opmaak van advertenties, verpakkingen en andere presentatievormen”, blikt Van Ommen terug. “Zelf vonden we dit wel wat hebben deze ‘kleine’ afwijkingen, mede ook omdat wij al zo bekend waren met wat we toonden en eigenlijk alweer iets te veel gewend waren aan wat we deden en alweer verder gingen. Maar de consument moet met een consistente en



Op de Batavia-stand tijdens de Internationale vakbeurs spoga+gafa kwam de nieuwe huisstijl en de nieuwe communicatiewijze van Batavia goed uit de verf.



en vloeistoffen". Aangezien er vaak kinderen bij zijn, wilde Batavia iets bedenken om dit gevaar uit de weg te ruimen. Het werd de Maxxfire: een 8V Li-Ion BBQ-aansteker waarmee het houtskool binnen 60-90 seconden voldoende gloeit om vervolgens flink aan te jagen met de ingebouwde ventilator. Na korte tijd kan de stapel met meer houtskool of briketten aangevuld worden om deze vervolgens ook met de

herkenbare boodschap op een onderscheidende wijze bereikt worden. Dus dat hebben we aangepakt en wij zijn er erg tevreden over".

De genoemde aanpassingen hebben onder andere geleid tot de creatie van een soort ultieme klusheld, genaamd Batavia MAXX. Deze held is de weergave van een jongeman zoals hij zich voelen wil als hij klust; hij is SLIM en KRACHTIG en regelt het tot volle tevredenheid van anderen en zichzelf. Als hij in de spiegel kijkt, voelt hij zich een echte klusheld. Batavia MAXX zal ingezet worden in de visuele Batavia uitingen online, in print en POS. Op de voorpagina van deze uitgave valt hij ook te bewonderen.

Daarnaast is ook de verpakking verbeterd en zijn er ook hier de karakteristieke Batavia driehoeken in verwerkt, met als resultaat een opvallende maar rustige verpakking. Klaar voor de volgende stap.

Een en ander was al goed te zien op de tuinbeurzen in Keulen en Birmingham deze maand, waar Batavia ook meerdere productinnovaties presenteerde. Van Ommen: "Want dat blijft namelijk los van alles nog steeds de boventoon voeren; het specialisme in de ontwikkeling en het marktfit maken van deze items voor de resellers om gezamenlijk succes te boeken".

### BBQ-aansteker Maxxfire

"De Maxxfire is uniek in de wereld", toont Van Ommen een van de noviteiten. "Het product is recentelijk gepatenteerd, wordt eind dit jaar in productie genomen en gelanceerd op de markt in 2018. Want veilig en comfortabel de BBQ aansteken is meer dan wenselijk. Te vaak lezen we in de krant dat er ongelukken gebeuren bij het BBQ-en door onzorgvuldig gebruik van vuur



ingebouwde ventilator verder aan het gloeien te krijgen. Zo kunnen vlees en vis snel op het rooster. "Uniek in de wereld, bedacht in Nederland! "

## Maxxbrush reinigingsborstel

"Een terras&vlonderreiniger met een sterke 1020W motor. Geen liefkozend geaai van de stenen of vlonderplanken, maar dankzij de sterke motor en ideale multi-materiaalborstel van 26cm breed een beer van een machine die het werk comfortabel maakt". Zo omschrijft Van Ommen de krachtige werking van de Maxxbrush reinigingsborstel. Groene aanslag, zand, mos en ander vuil wordt effectief weggeborsteld, zodat er met een glimlach naar het terras gekeken wordt."Het idee voor dit product hadden we vijf jaar geleden al. Het principe is op basis van onze sneeuwborstel, maar je kunt niet alle ideeën tegelijk ontwikkelen". Ook dit product is nu klaar voor levering begin 2018, met keuze uit ook andere extra materiaalborstels.

## Maxxpack 18V accuplatform

Batavia lanceert ook een eigen 18V serie met elektrisch (tuin)gereedschap. Alle machines werken op dezelfde accu. Daarbij behoort het Maxxpack 18V accuplatform. De uitgebreide keuze in machines zorgt ervoor dat de gebruiker tegen een



betere prijs zijn assortiment gereedschap kan opbouwen en natuurlijk draadloos/flexibel kan werken. Momenteel zijn er 14 machines leverbaar, met 2Ah en/of 4Ah accu, inclusief ook de heggenschaar en de grastrimmer. Er wordt volop gewerkt aan de uitbreiding en volgend jaar maart, op de Eisenwarenmesse 2018 in Keulen, is Batavia weer van de partij om deze range als geheel te presenteren!



*Info:*  
Batavia GmbH,  
Weth. Buitenhuisstraat 2A,  
7951 SM Staphorst.  
Postbus 144,  
7950 AC Staphorst.  
Tel. (0522) 820200.  
Fax (0522) 820201.  
E-mail: [info@batavia.eu](mailto:info@batavia.eu)  
[www.batavia.eu](http://www.batavia.eu)

Maxxbrush reinigingsborstel



**BATAVIA**  
TOOLS TO BUILD