

# MODERNE APPARATEN, VERTROUWDE SERVICE

Ad Kokx Witgoed in Eersel is een begrip in de Kempen. Wie 'een goeie machine' nodig heeft, wordt er op zijn wenken bediend. De moderne apparaten komen van Siemens, de vertrouwde service van het familiebedrijf van Ad en Jacqueline Kokx.

Tekst Pierre Spaninks Fotografie Herman van Heusden

## Ad Kokx Witgoed, wat is dat voor zaak?

"Een echt servicebedrijf. Wij zijn de hele dag onderweg, van de ene klant naar de andere. Om te adviseren, om apparaten te plaatsen en om onderhoud te plegen. Daarnaast hebben we een kleine showroom waar we een compleet assortiment aan witgoed verkopen. Van wasautomaten tot koffieautomaten, zowel vrijstaand als inbouw. Maar uiteindelijk is het de service waar het allemaal om draait. Daarvoor hebben we tien man in dienst, deels parttime en deels fulltime. We zijn

een heel flexibel en betrokken bedrijf; als een klant ons nodig heeft, is er altijd iemand beschikbaar."

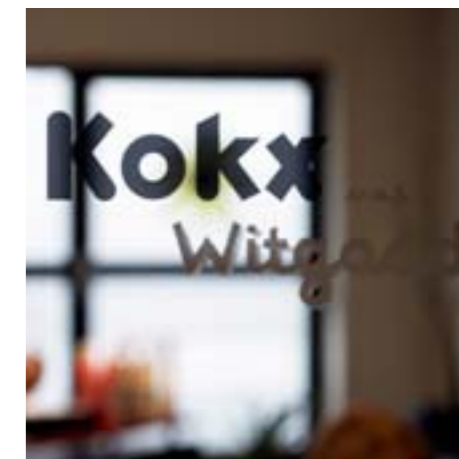
## De zaak is naar u vernoemd, Ad Kokx. Maar u doet het vast niet allemaal alleen?

"Zeker weten. Ik heb tien man personeel die de hele dag onderweg zijn, en ik werk honderd uur per week samen met mijn vrouw. Jacqueline gaat over de planning en de financiën en ik onderhoud de contacten met klanten en leveranciers.

Oorspronkelijk was deze zaak van mijn vader en moeder. Ik weet niet beter dan dat ik altijd heb meegeholpen. Begin jaren tachtig hadden mijn ouders het wel gezien. Ik was achttien toen ik de zaak overnam, nu ben ik tweeënveertig."

## Is er veel veranderd, de afgelopen vijftientig jaar?

"Heel veel. Natuurlijk zijn we groter geworden: eerst reed ik nog alleen, nu heb ik vier auto's op de weg. Maar belangrijker is dat de hele markt is veranderd. Eerst



Ad en Jacqueline Kokx | Ad Kokx Witgoed vof | Sigarenmaker 10d | 5521 DJ Eersel | Telefoon 0497 513369 | [www.adkokxwitgoed.nl](http://www.adkokxwitgoed.nl)

door de opkomst van de grote winkelketens en toen door internet. De consument kan met een paar muisklikken zien welke apparaten er verkrijgbaar zijn, wat ze kunnen en wat ze kosten. En als hij wil, kan hij ze nog direct bestellen ook. De webwinkels en de vergelijkingsites hebben een enorme druk gezet op de prijzen."

## Wat kunt u daar als zelfstandig ondernemer tegenoverstellen?

"Als familiebedrijf dat geworteld is in de regio heb je toch een streepje voor. Onze klanten zijn mensen die persoonlijk advies op prijs stellen, die zeker willen weten dat ze kwaliteit kopen en dat ze – als er onverhoopt toch iets mocht zijn – snel worden geholpen. Dan zijn ze bij ons aan het juiste adres."

## U verkoopt verschillende merken, maar vooral Siemens. Hoe komt dat?

"Twintig jaar geleden verkochten we maar sporadisch Siemens-apparaten. In die tijd vielen we nog onder een zelfstandige

"Onze klanten zijn mensen die persoonlijk advies op prijs stellen"

distributeur. Maar op een gegeven moment is dat overgenomen door Siemens Nederland, waardoor de lijnen korter werden en er direct contact werd onderhouden. Vanaf dat moment is er door Siemens ook veel geïnvesteerd in de bekendheid van het merk en is het veel meer gaan leven bij de consument. De mensen die hier in de winkel komen, vragen niet om 'een Siemens' maar om 'een goeie machine'. En dan gaan ze vaker wel dan niet met een Siemens naar huis."

## Is dat een kwestie van verkoop-techniek?

"Ik denk dat mensen vooral worden overtuigd door ons enthousiasme. Wij verkopen graag Siemens. Omdat het

mooie, moderne machines zijn en – ook niet onbelangrijk – omdat we zelf graag zaken doen met Siemens. Dan straalt je dat ook uit naar je klanten."

## U klinkt als een echte fan.

"Dat ben ik ook. Dat heeft te maken met de persoonlijkheid van het merk en die van het bedrijf. De vertegenwoordigers van Siemens zijn toegankelijke mensen die je makkelijk kunt aanspreken. En als er eens problemen zijn, dan lossen ze die gewoon voor je op. Ik spreek wel eens collega's, die kunnen met hun leveranciers praten wat ze willen maar die krijgen geen poot aan de grond. Zo is het niet bij Siemens. Daar wordt loyaliteit nog beloofd."

