

'We denken niet als standbouwer, maar vanuit de klant'

AAA Display: voor beursoplossingen die meegroeien

Steeds meer organisaties zoeken naar een beursstand die niet alleen vandaag indruk maakt, maar ook morgen nog aansluit bij hun ambities. AAA Display uit Hoofddorp speelt daar al sinds 1998 op in met hoogwaardige modulaire zelfbouwstands, deskundig advies en persoonlijke begeleiding. Daarbij staan niet de stand, maar de oplossing en de relatie centraal. "We denken niet als standbouwer, maar vanuit de klant."

Wie bij beurspresentaties denkt aan een eenvoudig beurswandje of een standaard roll-up banner, zal zijn ogen uitkijken in de showroom van AAA Display. Hier geen standaardoplossingen, maar hoogwaardige modulaire zelfbouwsystemen die qua uitstraling nauwelijks onderdoen voor traditionele maatwerkstandbouw. Verlichte wanden lopen over in complete beursopstellingen met stijlvolle balies, verhoogde vloeren, geïntegreerde opbergruimtes, kledingrekken, verlichte nisjes en planken die producten in de schijnwerpers zetten.

De stands ogen modern, innovatief, duurzaam en verrassend veelzijdig. Dat hoogwaardige karakter is een bewuste keuze. "We staan ergens voor en willen geen concessies doen aan kwaliteit", zegt Monique Straathof. Tegelijkertijd ziet AAA Display

de vraag veranderen. "Klanten willen meer opvallen op de beursvloer en zoeken naar vernieuwende oplossingen zoals stands die ver de hoogte in kunnen."

Modulaire zelfbouwstands? K'NEX voor volwassenen

Maar wat ik me wel meteen afvraag: bouwen klanten dit echt zelf op? Monique Straathof hoeft alleen maar naar de systemen te lopen om het antwoord te geven. "Het is net K'NEX voor volwassenen", zegt ze lachend. Dankzij slimme en solide constructies zijn onderdelen eenvoudig zonder gereedschap te koppelen, uit te breiden of anders op te stellen. Wat eruitziet als maatwerkstandbouw blijkt verrassend snel op te



De stand van SolidBE tijdens de Cloud Expo in Houten.



De stand van Nieuwkoop tijdens de GreenTech beurs in Amsterdam.



Ivo Eijzinga en Monique Straathof.

bouwen, af te breken, maar ook aan te passen of uit te breiden.

Samen met haar man Ivo vormt zij de directie van AAA Display. Monique onderhoudt het contact met klanten. "Daarna neemt Ivo het stokje in de showroom over." Ivo zoekt vervolgens naar een oplossing die echt bij een organisatie past én meegroeit. Daarbij zit de meerwaarde niet alleen in het systeem zelf, maar vooral in het advies daaromheen. "Waarover een klant binnen een maand moet beslissen, daar hebben wij jarenlange ervaring mee. We verkopen vanuit enthousiasme, kennis en een assortiment waar we helemaal achterstaan."

Sterke focus op langdurige klantrelaties

Die focus op relaties komt niet uit de lucht vallen. Ivo groeide op in het autobedrijf van zijn vader. "Een wereld waarin langdurige klantrelaties centraal stonden." Die klantgerichte gedachte nam hij mee naar AAA Display. Ook hier draait het niet alleen om nieuwe relaties, maar juist ook om relaties die blijven terugkomen. Waar bedrijven vroeger begonnen met een beurswand, groeit de vraag nu steeds vaker door naar complete beursoplossingen die modulaair op te bouwen zijn. Ook financieel blijkt dat aantrekkelijk. "Mensen besparen op de terugkerende kosten van een standbouwer doordat ze het zelf kunnen bouwen, maar ook doen ze er veel langer mee. Ze schaffen eenmalig een stand aan en kunnen dat

met de tijd uitbreiden of aanpassen, waardoor het veel duurzamer meegaat. Veel klanten hebben hun investering al binnen 2 beursdeelnames terugverdiend."

Niet alleen een stand kopen, maar ook de support

Voor Monique en Ivo houdt het werk niet op zodra een stand is geplaatst. Juist daarna begint vaak het meedenken over uitbreidingen, nieuwe toepassingen of een volgende beursdeelname. "Sommige klanten werken zelfs al tien jaar met hetzelfde systeem, dat in de loop der jaren steeds verder is uitgebreid en aangepast." Die betrokkenheid verklaart volgens hen ook waarom zoveel opdrachtgevers blijven terugkomen. "We doen het samen." Want juist die ondersteuning maakt het grote verschil bij AAA Display. "Klanten waarderen het dat we ze aan de hand meenemen door het proces en al hun vragen beantwoorden. Bij ons kopen ze namelijk niet alleen een stand, ze krijgen ook onze support erbij. Dat komt doordat we niet als een standbouwer denken, maar vanuit de klant. Het is leuk om klanten te doorgronden, ze te geven wat ze willen en ze met een goed gevoel weg te laten gaan. We verkopen geen product, maar een oplossing." ◀

AAA DISPLAY

Parellaan 30 | 2132 WS Hoofddorp
020 - 261 91 89 | www.aadisdisplay.com