

Laagdrempelig op weg naar sfeervol smart home

05-10-2019 09:00



“Tuya heeft het grootste IoT-platform ter wereld en werkt wereldwijd samen met meer dan 93.000 bedrijven. Inmiddels zijn al meer dan 100 miljoen slimme apparaten aangesloten op dit platform. Tuya biedt met het platform de mogelijkheid om op een eenvoudige en laagdrempelige manier onze lampen smart te maken. Het enige wat daarvoor nodig is, zijn het smart product en de app die de klant downloadt. Daarbij hoeft op basis van een bestaand 2.4Ghz WiFi-netwerk enkel de lamp ingedraaid te worden, de app geopend te worden en verbinding te maken, klaar is Kees.”

Nieuwe gezichten

Aan het woord is Michiel Teunis, sinds begin 2019 business development manager bij Calex. Samen met marketing en productmanager Marc van Hoof en de nieuwe commercieel directeur is hij een van de nieuwe gezichten die de verdere ontwikkelingen van de organisatie gestalte geven om de ambitieuze groei te realiseren. Van Hoof: “Calex is een van de merken van familiebedrijf Electro Cirkel. Het bedrijf is onder leiding van de familie Van Soelen hard en stabiel gegroeid. Niet alleen in de Benelux, maar zeker ook internationaal.” Toch vond Rudolf van Soelen het tijd voor verdere professionalisering. “Daarvoor zijn wij binnengehaald. Om de strategie en de richting voor de komende jaren neer te zetten en de verdere Europese expansie te

realiseren. Waar liggen kansen en mogelijkheden. Smart verlichting is een belangrijke pijler in die toekomstige ontwikkelingen”, vult Van Hoof aan.

Volgende evolutie

Michiel Teunis heeft de afgelopen decennia bij verschillende bedrijven in meerdere branches ervaring opgedaan met de ontwikkeling van smart homes. “Ik ben ervan overtuigd dat smart de volgende evolutie is in de ontwikkeling van lampen en verlichting. In grote stappen zijn we van de gloeilamp via de halogeenlamp en spaarlamp naar led geëvolueerd. De smart lamp wordt het voorlopige sluitstuk van deze ontwikkeling.” Voor deze innovatie werkt Calex nauw samen met haar IoT-partner. “Tuya heeft de technologie en knowhow om onder andere huishoudelijke producten op een eenvoudige manier smart te maken. Met name dat laatste is voor ons belangrijk, want een smart lamp moet geen ingewikkeld of onnodig duur product worden.”

Unieke eigenschap

Hoewel de smart lampen van Calex niet de eersten op de markt zijn, hebben ze wel een unieke eigenschap. “En het is die eigenschap die ervoor zorgt dat ze bijzonder aantrekkelijk zijn voor zowel de retail als voor de consument”, zegt Van Hoof. Hij doelt daarmee op de combinatie van gebruiksgemak en het prijsniveau. Dat tezamen maakt het product laagdrempelig.

“Je hebt, zoals eerder gezegd, alleen de lamp en de app nodig. Geen extra device om de lamp te bedienen zoals veel andere systemen die wel hebben. Het is een kwestie van indraaien en de lamp maakt verbinding met je WiFi. Vanaf dat moment is de lamp zichtbaar in de app en kan hij bediend worden. Snel en eenvoudig.” Handig voor de consument. Van Hoof: “Maar ook de retail heeft hiermee een product in handen waarmee eenvoudig ingespeeld kan worden op de trend van smart homes. Met zijn gemak, veiligheid en comfort.”

Intelligent en comfortabel

Tuya ziet om dezelfde reden de samenwerking met Calex als een belangrijke stap voor de verlichtingsindustrie in Europa. “Samen bieden we de consument de kans om hun woning intelligenter en comfortabeler te maken. Dankzij de sterke marktpositie van Calex op de verlichtingsmarkt kunnen we op grote schaal de ontwikkeling van smart homes verder vormgeven”, zo vult Eva Na, CMO van Tuya Smart, aan.

De IoT-partner ziet veel kansen in de samenwerking. “Calex gaat het assortiment verder uitbreiden en stelt daarmee de smart home-industrie in staat de klant nog beter te bedienen. Van smart verlichting en elektronica tot sensoren en home security”, aldus Na.

Onafhankelijk platform

Een ander voordeel van het IoT-platform van Tuya is de onafhankelijkheid van andere platforms. “Met onze ‘Powered by Tuya’-technologie kunnen de Calex-producten communiceren met alle systemen en toepassingen die voorhanden zijn.” Ook dat draagt volgens Na bij aan het steeds slimmer worden van huishoudens. Volgens Teunis is die onafhankelijkheid een van de redenen om samen te werken met Tuya. “Zij zullen ook bij nieuwe toetreders zorgen voor die compatibiliteit zodat we zeker weten dat onze producten in ieder huishouden smart toegepast kunnen worden.”

Dichtbij reguliere prijs

De eenvoud van de toepassing waarmee Calex de lampen smart kan maken, betekent eveneens dat ze aantrekkelijk geprijsd zijn. Van Hoof: “Waar tussen dimbare en niet dimbare lampen de prijsverschillen eerst ook groot waren, gaat de ontwikkeling van smart dezelfde kant op. Die komen nu al aardig in de buurt van bestaande led-lampen. En in vergelijking met bestaande smart verlichtingsoplossingen zijn ze zelfs een stuk goedkoper. Je hoeft immers ook niet te investeren, want niet enkel het ontbreken van een extra device is een besparing, maar ook de producten zelf zijn goedkoper.”

Calex DNA

Hoewel de introductie van de Calex Smart lampen een belangrijke ontwikkeling is, is het zeker niet de enige. "Als A-merk zijn we continu op zoek naar uitbreidingen van onze bestaande assortimenten. Adel verplicht. Decoratieve verlichting zit in ons DNA en daarin blijven we innoveren en groeien. De vijf nieuwe families zijn daar een goed voorbeeld van", zegt Van Hoof.

Calex introduceert de nieuwe Colors, Colors Specials, Arctic, Crystal en Fusion-lampen. De uitbreiding van de bestaande XXL-range mag uiteraard ook niet over het hoofd gezien worden. "Series waarmee je het verschil maakt in je interieur", zegt Van Hoof, als hij in de showroom bij de kleurrijke en grote lampen uit de Colors-serie staat. "Een nieuwe lamp is zelfs de goedkoopste manier om je interieur aan te passen", voegt Teunis toe. "Zeker met onze grote decoratieve lampen."

Prijsperceptie

Zowel Van Hoof als Teunis benadrukken dat de decoratieve lampen van Calex meer zijn dan een lichtbron alleen. "Voor veel van onze lampen geldt dat je naast de lamp alleen een afdekplaatje en een kabel met fitting nodig hebt. De lamp op zich fungeert in de meeste gevallen ook als armatuur. Door actief op die prijsperceptie te sturen, kunnen retailers waarde toevoegen voor hun klant. Als hij de klant vertelt dat hij met onze lamp eigenlijk ook meteen een armatuur aanschaft, gaat die klant ineens heel anders aankijken tegen de prijs."

Nieuwe positionering

Behalve aan smart en nieuwe decoratieve lampen is binnen Calex ook hard gewerkt aan een nieuwe positionering van het totale portfolio waarbij de complete verpakkinglijn ook onder handen is genomen. "Deels subtiel voor het bestaande portfolio om daarmee rust op het schap te bewaren, maar wel met een nieuwe identiteit voor herkenbaarheid van het merk en de nieuwe productfamilies. Die krijgen een geheel nieuwe identiteit en herkenbaarheid, welke voor de toekomst meer mogelijkheden biedt op het gebied van category management, product positionering en branding", zegt Van Hoof.