



## Brandbeveiliging als verdedigingssport

Algemeen nieuws door Redactie Gebouw en Techniek | 24-01-2019



**De beste manier om jezelf te beschermen tegen gevaarlijke situaties is ze te voorkomen. Dit geldt zowel in de zelfverdedigingssport als in de omgang met brandgevaar binnen gebouwen.**

Nils van Leeuwen studeerde Commerciële Economie. Als afstudeerwerk onderzocht hij voor Siemens Building Technologies (BT) de behoeften van klanten. Dit als basis voor een gericht advies over benadering van de markt. "Tijdens mijn onderzoek kreeg ik veel inzicht in de Siemens-organisatie, haar producten en klanten. Dat smaakte naar meer! Na mijn afstuderen kwam ik in dienst als verkoper binnendienst brandbeveiliging, blussing en ontruiming. Ik mag nu samen met collega's de aanbevelingen uit mijn onderzoek uitvoeren."



### **Eerste aanspreekpunt**

Als verkoper binnendienst is Nils voor klanten en partner het eerste aanspreekpunt bij vragen: "Ik help onder meer bij het vinden van de juiste producten en productinformatie, geef levertijden en prijzen door. Bij technische vragen verbind ik klanten door met mijn collega's van de techniek. Eindklanten die een installatiepartner zoeken en installateurs die Solution Partner willen worden koppel ik aan onze accountmanagers."

Op extranet vinden klanten en partners onder meer handleidingen, productbladen, marketingmateriaal en certificaten. Op basis van zijn ervaringen als verkoper binnendienst is Nils samen met een collega het extranet aan het aanpassen. "We maken het toegankelijker, overzichtelijker en beter navigeerbaar."

### **Sterke partnerbinding**

Naast sales houdt Nils zich ook bezig met marketing. Hij is medeverantwoordelijk voor het organiseren van partnerevents. "Wat me opvalt is de sterke band met onze partners. We beschouwen hen als collega's. Ze zijn er vol enthousiasme bij wanneer we nieuwe technische ontwikkelingen presenteren. Samen lopen we voorop

in brandveiligheid.”

### **Kwaliteitsproducten**

In zijn studietijd liep Nils stage bij BMW Motorrad, net als Siemens een Duits bedrijf met kwaliteitsproducten. B2C en B2B zijn echter compleet verschillende markten. “Als ik een motor ga kopen vind ik het fijn om bij de dealer vriendelijk te worden ontvangen, maar op de motor was ik al voor het bezoek aan de dealer verliefd. Na een proefrit ga ik overstag. Brandmelders zijn minder sexy dan motoren: veel mensen zijn zich er niet van bewust. Ze verdiepen zich er pas in als het echt nodig is. Bij deze investering gaan klanten niet over één nacht ijs. Je moet al je skills inzetten om hen te overtuigen. Siemens heeft echter kwaliteitsproducten waar ik voor 100 procent achter sta”

### **Persoonlijke ontwikkeling**

“Ik krijg bij Siemens alle ruimte voor persoonlijke ontwikkeling. Vooral op technisch vlak kan ik nog bijleren. Ik heb onlangs mijn VCA-diploma behaald en loop binnenkort mee met een installatiepartner om een beeld bij de praktijk te krijgen. Ik heb de opleiding installatiedeskundige brandmeldsystemen gevolgd en ga binnenkort een cursus projecteringsdeskundige volgen om zo de klanten nog beter te kunnen helpen.”

### **Zelfverdediging**

In zijn vrijetijd doet Nils veel aan sport: fitness, maar ook Shaolin-kempo. Deze boeddhistische zelfverdedigingssport heeft alles te maken met controle over lichaam en geest. “Door het combineren van verschillende technieken krijg je een aanval onder controle en breng je jezelf in veiligheid. Net zoals je door een combinatie van technologie gebouwen beveiligt tegen brand. Breekt er onverhoopt toch brand uit, dan word je door onze techniek tijdig gewaarschuwd en kun je het pand gecontroleerd verlaten.”

<https://gebouwentechiek.siemens.nl/algemeen-nieuws/verdedigingssport/>