

AIR PLUS

Flexibele oplossingen volgens nieuwste trends

In woelige economische wateren de zeilen flink bijzetten en via slimme investeringen de diversificatie versnellen. Dat blijkt voor Air Plus de katalysator voor duurzame groei.



Eén van de activiteiten die het felst onder de pandemie te lijden hadden, was ongetwijfeld de eventsector. Wanneer dat een belangrijke doelgroep is, zal het er rond de managementtafel zenuwachtig aan toegaan. Niet bij Air Plus, waar de kaart van de diversificatie al eerder gespeeld werd. “We trokken ons aanbod naar verschillende industrietakken versneld door. Aangezien niet alle sectoren even hard getroffen werden, konden wij doorgroeien. De industrie blijft sowieso altijd draaien, terwijl de vraag vanuit bijvoorbeeld datacenters, farma en de utility sector een stevige klim nam. We investeerden verder, wat de juiste strategie bleek”, zegt Sales & Marketing Director Mark Adams.

Air Plus werd in 2000 opgericht door Luc Moerenhout, na een carrière van 22 jaar als Service Manager Europa bij Atlas Copco. Initieel was het een After Sales Divisie van Neuman & Esser (NEAC Compressor Ser-

vice), een producent van gascompressoren. Met de komst van beide zonen in 2006 en 2007 werd het een echt familiebedrijf. Het aanbod breidde verder uit van stroomgroepen en mobiele compressoren, over lichtmasten, mobiele verwarming en aircotot chillers, warmtepompen, boilers, battery packs, enz. “Onze corebusiness ligt bij oplossingen voor klimaatbeheersing en energie. Dat kan tijdelijk zijn bij calamiteiten of onderhoud maar ook op lange termijn omdat het interessanter is voor de klant. Alles moet snel gaan en hij vermijdt zo de supply chain issues die met dure aankopen gepaard gaan”, vult Management & Sales Assistant Winnie Kelgtermans aan. Daarnaast is Air Plus officieel verdeler en service center van het Atlas Copco Power Technique gamma.

De deur open houden

Air Plus bouwde de huurvloot verder uit, investeerde in nieuwe kraanwagens en trok



gespecialiseerde werknemers aan in sales, koeltechniek en projectmanagement, waarmee het inmiddels ook als koeltechnisch bedrijf gecertificeerd werd. Door hun jarenlange ervaring in verhuur van tijdelijke oplossingen voor klimaatbeheersing en energie, vormen ze samen met de andere collega's een hecht team van experts, waar iedereen op elkaar ingespeeld is. Ze stellen alles in het werk om klanten volledig te ontzorgen en oplossingen op maat in elkaar te puzzelen. Onze ervaring, marktkennis en persoonlijke aanpak zijn extra troeven. Klanten verdienen de bereikbaarheid van iemand die begrijpt wat ze bedoelen, en dat 24/7”, klinkt het.

Air Plus telt 27 werknemers en haalde in 2022 een omzet van 8,8 miljoen. Het investeerde recent in een bijkomend pand naast de deur, goed voor 1.200 m² extra ruimte voor de koeltechnische tak, met showroom, werkplaats en magazijn. “We zien onszelf als een soepele boot die snel kan schakelen om de markt te volgen en zo flexibele oplossingen kan bieden. Klanten voelen die betrokkenheid en blijven trouw. Luc leerde ons dat het makkelijk is om een deur te openen maar een kunst is om ze open te houden. Vanuit dat motto gaan wij er elke dag met veel goesting tegenaan”, besluit Mark.

MEER INFORMATIE?

Air Plus

Hoge Buizen 59

1980 Zemst

T: 02 251 25 00

www.airplus.be

info@airplus.be

