

Jarig Nedco biedt breed en aantrekkelijk aanbod

31-03-2021 11:49



Samen met zijn twee jongere broers Bastiaan en Pieter is Jan Nederlof directeur-eigenaar van het familiebedrijf, dat in 1986 door hun vader werd opgericht. Het eerste product in zijn assortiment, een kuststof lekbak voor wasmachines, is nog steeds onderdeel van het uitgebreide aanbod witgoedaccessoires. Nederlof kwam in 1991 in de zaak en kreeg als een van zijn eerste opdrachten om het toen al brede aanbod ventilatie- en witgoedaccessoires aan de man te brengen. "Wat me toen opviel was de enorme hoeveelheid lucht in de schappen met hangende presentaties. Vooral in de verpakkingen met kopkarton. Dat kon anders."

25% meer producten

Door de ventilatieaccessoires efficiënter te verpakken durfde Nederlof de stelling aan dat Nedco 25% meer producten in een schap kwijt kon. "Menig ondernemer was daar wel gevoelig voor en zei 'laat maar zien dan'. Door vervolgens ons gelijk te bewijzen met mooie en volle schappresentaties, maakten we snel naam, zowel in de retail als bij de groothandel." Dat doet de 35-jarige onderneming anno 2021 nog steeds. Nederlof: "Ons credo is nog altijd 'meer omzet uit je meters'. En dat is voor de ondernemers heel belangrijk. Daarom focussen wij nog steeds op zo weinig mogelijk lucht in onze verpakkingen. Daarin zijn we sterk."

Innoverende totaalleverancier

Bovenal is Nedco een totaalleverancier, die continu innoveert in bestaande artikelgroepen. "Zo bieden we in ventilatie een zeer compleet assortiment en lopen we voorop in de markt. Met de toevoeging van nieuwe groepen waaronder een spiro-assortiment en rookgastoebehoren en -kanalen tonen we dat we een specialist

zijn die kan leveren wat de markt vraagt.” Nedco profiteert daarbij van de eigen productiecapaciteit. “We hebben in Nieuwerkerk aan den IJssel een productielocatie voor onze kunststof producten en in China wordt ons aluminium en rvs-assortiment gefabriceerd. Dat maakt ons flexibel en stelt ons in staat om aandacht te besteden aan het totale pakket. Van productontwikkeling tot verpakkingsmateriaal, van schapinrichting tot POS-materiaal, altijd service en advisering.”

Marktleider ventilatie

Door de jaren heen zijn assortimenten continu uitgebreid en verbreed. “Daarmee hebben we ons binnen die assortimenten opgewerkt tot marktleider, zoals op het gebied van ventilatie. Van gevel-, plafond en schuifroosters tot ventilatoren en flexibele afvoerslangen. Maar ook geluiddempende roosters en afvoerslangen, ongedierterroosters en daktoebehoren, noem het en we bieden het.” Bij de uitbreiding van de assortimenten kijkt Nedco continu naar de vraag in de markt. “Waaraan is behoefte en zien wij kansen om daarvoor een oplossing te ontwikkelen.” Het is volgens Nederlof de enige manier om het marktleiderschap te behouden. “Daarom blijven we steeds innoveren en uitbreiden binnen de productcategorieën. Ook binnen de witgoedaccessoires hebben we volop geïnvesteerd, waardoor we in die productgroep eveneens marktleider zijn.”

Sterke voorraadpositie

Een ander pluspunt van het zelf produceren is de sterke voorraadpositie die Nedco daardoor heeft. “Een belangrijke les van mijn vader: zorg dat je voldoende voorraad hebt en dat je kunt leveren conform de afspraken die je maakt. Als producent bepalen we zelf onze voorraadpositie. Daarvan profiteren onze klanten en dat maakt ons als partner waardevol voor de ondernemers. De controle die wij hebben op onze voorraad heeft een groot deel van de concurrenten niet.” Gecombineerd met de uitgebreide assortimenten zorgt dat ervoor dat Nedco ieder type bouwmarkt en groothandel kan beleveren. “Of het nu gaat om een grote bouwmarkt waar we 28 meter schapruimte kunnen vullen met bijna al onze ventilatieaccessoires of de kleine retailer op de hoek van de straat, waar we vier meter mogen vullen, ze zijn voor ons altijd, allemaal even belangrijk.”

Gespecialiseerde kennis

Omdat Nedco zowel producent als leverancier van ventilatieartikelen en witgoedaccessoires is, beschikt de organisatie over een schat aan gespecialiseerde product- en marktkennis. Die kennis zet Nedco in om assortimenten steeds te verbreden en vernieuwen. “Vragen vanuit de markt kunnen wij snel vertalen naar artikelen die in de handel hun weg naar de eindgebruikers vinden”, zegt Nederlof. Goed voorbeeld daarvan zijn de nieuwe zwarte roosters die Nedco heeft geïntroduceerd. “Aan de gevel hebben we door de jaren heen tal van kleuren gezien. Van wit en beige naar geel en terracotta en uiteindelijk rvs. Recent zijn met name donkergrijs en zwart populaire kleuren dus wij hebben vervolgens geïnvesteerd in zwarte roosters en deze geproduceerd. Daarmee voorzien we snel in deze vraag.”

Ambities

Hoewel Nedco de afgelopen jaren het aandeel gestaag zag groeien, betekent dit niet dat er geen verdere ambities zijn. “We kunnen en willen verder groeien, maar de Nederlandse markt is niet onbeperkt. Die taart is een keer opgedeeld. Mede daarom kijken we ook voorzichtig over de grens, buiten België, waar we al wel actief zijn.” “De Duitse retailmarkt is voor ons redelijk vergelijkbaar met de Nederlandse. En gezien de omvang van die markt is het erg interessant omdat we daarmee continuïteit in onze groei kunnen realiseren. Wij zijn een familiebedrijf en hoeven niet heel snel te groeien. We zijn geleidelijk en gestaag doorgegroeid en dat past bij

Nedco. Dat groeiscenario zetten we graag voort. In Nederland, maar ook daarbuiten.”

MVO centraal

Nedco hecht als familiebedrijf grote waarde aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. Een van de manieren waarop Nedco daar invulling aan geeft, is het bieden van werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Nederlof: “Daarmee zijn we in 1996 begonnen toen we een man die in de sociale werkplaats zijn draai niet kon vinden een beschermde werkplek aanboden. Dat beviel ons goed. Zo goed zelfs dat we inmiddels 22 mensen met een afstand tot de reguliere arbeidsmarkt in dienst hebben. Op een totaal van ruim 90 medewerkers is dat een behoorlijk aandeel.” Nederlof benadrukt dat Nedco ook geschikt werk heeft voor deze groep. “Bijvoorbeeld als het gaat om het inpakken van producten. Juist door het handmatig verpakken kunnen we een deel van ons assortiment zo efficiënt mogelijk inpakken. Zo snijdt het mes aan twee kanten.”

Maar MVO uit zich ook in zonnepanelen, inmiddels ruim 800. “Momenteel breiden we uit naar meer panelen zodat we zelfvoorzienend worden.” Ook recycling is erg belangrijk. “Zo hebben we recent een pers aangeschaft waarmee het plastic compacter wordt samengepakt. Dat scheelt veel onnodige ‘foodmiles’. Ook mooi is onze kartonverwerking. Een kartonversnipperaar maakt de opvulling van de vele pakketten die we versturen. Dit zorgt voor minder gebruik van plastic, recyclen van karton en onze artikelen komen onbeschadigd aan. Het zijn best grote investeringen, maar die verdienen zich vaak snel terug.”

Kernwaarden

Ook de kernwaarden van Nedco sluiten aan bij dat maatschappelijke karakter. “Wij vinden het belangrijk om betrouwbaar, nuchter en sociaal te ondernemen. Het zijn de waarden die ons kenmerken en waar we trots op zijn. Ze maken ons tot dé producent en leverancier voor ventilatieartikelen en witgoedaccessoires.”

Nedco, Nieuwerkerk aan den IJssel, 0180.31.71.99, info.nl@nedco.nl, www.nedco.nl

Redactie