

Nicovij: Kracht uit samenwerking

19-09-2013 02:00



Onder leiding van Gertjo Janssen kwam Nicovij weer op het juiste spoor. Het centrale magazijn levert 5.000 artikelen uit voorraad, tegen scherpe prijzen en desgewenst zelfs per stuk. Voor het overige assortiment gelden scherpe condities bij leveranciers en ict-ondersteuning en betalingsverkeer zijn goed geregeld, marketingcommunicatie en internet zijn in goede handen, net als de lokale ondersteuning door regiomanagers.

Slag aan verkoopkant

“Maar”, zegt Janssen, “Ik ben in 2010 niet alleen aangenomen voor de inkoopkant, maar ook om een slag te maken aan de verkoopkant.” Nicovij is dus toe aan een nieuwe stap en die zet de organisatie onder andere met het nieuwe Lockmasters- concept. Naast de generalistische bouwmarkten is er ruimte voor een specialist voor de consument en de kleinzakelijke markt. En die rol kunnen Nicovij-leden invullen met ons assortiment, de juiste leveranciers, en de kennis en kunde van de teams van onze ondernemers. Wil je iets verdienen aan een

artikel, dan moet je er toegevoegde waarde aan geven. Ga weer werkelijk verkopen en laat ons bij Nicovij alle zaken regelen die je daarvan afleiden.”

Je kunt het niet alleen

Focus op verkoop is volgens Nicovij cruciaal. “Inkoop is belangrijk, maar die moet je wel afstemmen op je kansen in de markt. Zo bepaalt je marktpositie eigenlijk je inkoop en niet andersom.” Samenwerking is volgens Janssen ook een cruciaal aspect. “Dat kan wel eens het behoud van zelfstandig ondernemerschap betekenen. Want in je eentje ben je niet meer in staat te overleven”, zegt hij. Werkelijke samenwerking is in zijn ogen wel vrijwillig maar niet vrijblijvend. “Als je bij FC Twente in de spits voetbalt, trek je toch ook geen Ajax-shirtje aan omdat je dat zelf mooier vindt?”

Kracht van collectief

Verregaand samenwerken op basis van strakke afspraken is best even wennen voor sommige ondernemers, weet Janssen. “Voor Nicovij zelf ook. Maar het is wel de enige manier om ons doel te bereiken.” Daarom voerde hij ook, in nauwe samenwerking met ledencommissies, rigoureuze keuzes door bij de invulling van het nieuwe Lockmasters-concept. “Lockmasters worden specialisten in hang- en sluitwerk voor de particuliere markt rondom woningbeveiliging. Om dat concept succesvol te maken, kent het een aantal stevige afspraken, is eenduidig optreden in de markt nodig en zijn er geen “open eindjes”. Zulke vergaande afspraken vormen de basis voor de kracht van het collectief. En zoals die nu bij Lockmasters gemaakt zijn, zullen ze in de loop der tijd ook bij Profnorm en Enorm gemaakt worden.

Lockmasters: omzet hálen

Nicovij kiest de rol van specialist en geeft hem gestalte in het nieuwe Lockmasters-concept. De eerste vijftien Lockmasters krijgen een vaste winkelpresentatie, met dito assortiment. Bert Vlaanderen: “We werken met eenduidige certificering en geven allemaal gratis advies aan huis en bieden montage en onderhoud aan.” Janssen: “Komt de omzet niet naar je toe, dan moet je ‘m gaan halen. Als er een klant bij het schap staat, zegt een Lockmaster: ‘Woningbeveiliging is specialistenwerk, daar moet u niet zelf aan beginnen. Ik kom graag vanavond bij u langs voor advies en een offerte op maat. Die voeren we dan desnoods gefaseerd uit zodat u met weinig middelen toch steeds goed beveiligd bent.”

Marc Nelissen