

Nedco stelt klant al 35 jaar centraal

13-12-2021 09:51



Als in 1986 de vader van de huidige directeuren Jan, Bastiaan en Pieter Nederlof als vertegenwoordiger van een sanitair groothandel herhaaldelijk gevraagd wordt naar een lekbak voor wasmachines, besluit hij die zelf te gaan produceren en op de markt te brengen. “Niet alleen is die kunststof lekbak nog steeds een belangrijk onderdeel van ons huidige assortiment, ook de visie van onze oprichter is nog steeds bepalend in het DNA van Nedco. Onze klant staat echt centraal in de ontwikkeling van assortimenten en diezelfde klant heeft daar ook voordeel van.”

Producent en leverancier

Volgens Van den Bosch heeft die visie Nedco door de jaren heen groot gemaakt. “Wij zijn marktleider in ventilatie met een breed en diep assortiment ventilatieroosters, ventilatoren, flexibele afvoerslangen en andere toebehoren. Daarnaast zijn we ook marktleider binnen de witgoedaccessoires met onze lekbakken, wasmachine-verhogers, condensbakken, trillingsdempers en aan- en afvoerslangen.” Omdat Nedco producent én leverancier is, kunnen nieuwe producten of varianten snel worden ontwikkeld, in huis geproduceerd en aan de klanten (ieder type groothandel) geleverd worden. “De eigen productie biedt ons een sterke positie in de markt, een grote voorsprong op andere aanbieders en dat maakt ons al vele jaren een erg interessante partner voor onze klanten.”

Altijd voorraad

Niet alleen de breedte en diepte van de beide assortimenten zijn bij Nedco van grote toegevoegde waarde voor de groothandel, maar ook de leverbetrouwbaarheid is voor klanten een voorwaarde, zegt Van den Bosch: "Door steeds te zorgen voor een grote voorraad kunnen wij onze belofte aan klanten blijven waarmaken, namelijk leveren wat je afspreekt. Daarin is Nedco vanaf de start heel sterk geweest en dat zijn we na 35 jaar nog steeds. Vooral dankzij onze eigen productielocaties."

Nedco produceert alle kunststofproducten uit haar assortiment in Nieuwerkerk aan den IJssel en het rvs en aluminium assortiment wordt in de eigen fabriek elders gemaakt. "In Nieuwerkerk aan den IJssel hebben we onze spuit-gieterij waar we inmiddels ruim tweehonderd matrijzen hebben. Gecombineerd met onze andere productiecapaciteit kunnen wij daarmee ons totale assortiment van ruim drieduizend verschillende producten binnen de gestelde termijnen aanbieden. Wij zijn niet bang om voorraad in huis te hebben, voorraad is juist een onderdeel van het onderscheidende vermogen van Nedco."

Continue innovatie

Datzelfde geldt voor de vernieuwingen binnen de assortimenten. "Wij innoveren continu, zowel in nieuwe producten als in verbreding binnen bestaande productgroepen. Een mooi recent voorbeeld daarvan zijn de zwarte ventilatieroosters. Geen nieuwe producten, maar wel nieuwe varianten waarmee onze klanten kunnen voldoen aan de grote vraag naar zwarte producten en accessoires voor in huis, kantoor en andere openbare ruimtes. Een trend die we in de afbouw momenteel duidelijk zien." Nedco biedt zwarte ventilatieroosters voor de badkamer, wc, keuken, ventilatiesystemen en voor binnen- en buitendeuren. Daarnaast zijn schoepenroosters nu ook in antraciet verkrijgbaar. "Een assortiment waarmee we bewijzen snel op nieuwe marktbehoeften te kunnen inspelen."

Onderscheiden met maatwerk

Als producent en leverancier is Nedco ook in staat om tegen gunstige condities maatwerk te leveren. "Woningcorporaties die ventilatieroosters willen hebben in een kleur of maatvoering die wij niet standaard aanbieden, kunnen dit snel en gemakkelijk via de groothandel bestellen. Deze maatwerkoplossingen kunnen wij vaak op korte termijn produceren en leveren. Ook worden wij door de architect al betrokken vanaf de tekentafel. We denken graag mee." Dit biedt voordeel voor de woningcorporatie of architect, maar ook voor de groothandel biedt het een meerwaarde. "Onze klant kan via ons maatwerk leveren aan zijn klanten waar anderen dat niet kunnen. Zij kunnen zich daarmee ook echt onderscheiden."

Kennispartner

Daarnaast profiteert de groothandel van de markt- en productkennis binnen Nedco. "Zeker voor goede ventilatie geldt dat het veel meer is dan een rooster in een gevel of deur of een dakdoorvoer alleen. Niet alleen voor de woningbouw, maar ook voor de openbare ruimtes zoals sportaccommodaties en scholen. Zeker nu ventilatie een grotere rol gaat spelen is kennis noodzakelijk voor de juiste oplossing."

Beheerst internationaal groeien

Voor de komende jaren heeft Nedco internationale groeiambities, maar Van den Bosch benadrukt dat die groei niet ten koste mag gaan van de nationale markt. "We zitten in een drukke en hectische periode en daarin is het zaak om te blijven doen wat onze klanten van ons gewend zijn en mogen verwachten. Eventuele groei mag die bestaande relaties zeker niet in de weg gaan staan."

Op dit moment is Nedco binnen Europa actief, maar het familiebedrijf wil graag het huidige marktaandeel een

behoorlijke impuls geven. “Vooral op markten die op het gebied van ventilatie en witgoed gelijkenissen vertonen met de Nederlandse werkwijze, kunnen wij relatief eenvoudig onze assortimenten aanbieden. Duitsland is zo’n kansrijke markt, maar ook andere Europese landen komen hiervoor in aanmerking. Maar dat doen we niet door er één accountmanager op te zetten en dan te zien hoe het gaat. Als we de stap zetten, doen we goed. Dat is onze succesvolle werkwijze, al 35 jaar lang.”

Van lekbak naar ventilatie

Anno 2021 vormt ventilatie de grootste productgroep binnen Nedco, maar de witgoedaccessoires liggen aan de basis van het familiebedrijf. “De lekbak voor wasmachines vormde het allereerste begin, maar al snel vroegen klanten naar aanverwante producten. Flexibele afvoerslangen bijvoorbeeld. Daar kwamen uiteindelijk ook de gevelroosters bij. Zo ontwikkelde zich een behoorlijke groep ventilatieproducten.”

Beide assortimenten groeiden door de jaren heen flink. “Altijd op basis van de klantvraag en innovatie en gekoppeld aan onze doelstellingen om naast kwaliteit altijd een hoge leverbetrouwbaarheid en goede service te bieden. Door onze afspraken consequent na te komen en korte lijnen te onderhouden met onze klanten hebben we de naam en uitstraling opgebouwd die we nu hebben. Nedco is al 35 jaar een betrouwbare partner in ventilatie en witgoedaccessoires.”

Sociaal ondernemen

Nedco is eveneens een sociale partner die maatschappelijk verantwoord onderneemt. “Dat doen we onder andere door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een plek te bieden in onze fabriek. We zetten deze collega’s in naar eigen vermogen. We hebben inmiddels een groep van ruim twintig medewerkers die wij zo een baan bieden. Daarmee zijn ze een belangrijk onderdeel van het arbeidsproces bij Nedco.”

Innovatief

Voor de kunststof lekbak geldt wat voor veel andere producten van Nedco ook geldt. “Het is een echte probleemoplosser. De wasmachines uit de jaren ’80 lekten vaker dan de huidige generatie, maar nog steeds gebeurt het af en toe. Met een lekbak voorkom je op een eenvoudige manier dat je waterschade krijgt. Maar ook onze waterstoppen en trillingsdempers zijn praktische oplossingen waarmee problemen of overlast van witgoedapparaten voorkomen kunnen worden. Zo gaan we steeds voor verbetering en optimalisatie waarbij de klant centraal staat.”

[Nedco BV., Nieuwerkerk aan den IJssel, 0180.79.00.60, info@nedco.nl, www.nedco.nl](mailto:info@nedco.nl)

Redactie