

Op de goede weg...



Recticel Bedding heeft in Kesteren haar kantoren.



Jan Derksen



Ubica komt dit najaar met Ubica Versailles.

Recticel Bedding voelt verantwoordelijkheid van markt-onderscheiding

'De lat **ligt nu hoog**'

KESTEREN - "Dat we deze Slapen Award toegekend hebben gekregen, is voor ons een signaal van de detaillist dat we op de goede weg zitten. Dat geeft vertrouwen in de toekomst." Dit was de eerste reactie van Jan Derksen, verkoopmanager Nederland bij Recticel Bedding, toen hij de Slapen Award 2011 vorige week in ontvangst nam.

Recticel Bedding was een van de vijf genomineerden voor de award. De inzet om zich met innovatieve en technologisch hoogwaardige producten op de markt te blijven presenteren. Recticel Bedding maakt deel uit van de Europese Recticel Groep en heeft haar hoofdkantoor in Brussel. Het bedrijf heeft 130 vestigingen in 27 landen en produceert polyurethaanschuim dat in vier businesslines wordt toegepast: soepelschuim (bijvoorbeeld voor zitmeubels), isolatie, automotieve (interieurcomfort voor auto's) en slaapcomfort.

Recticel Bedding richt zich op het ontwikkelen, produceren en op de markt brengen van slaapsystemen (veerkern- en schuimmatrassen, boxsprings en lattenbodems). Op de Nederlandse markt brengt het bedrijf de merken Ubica, Lattoflex en Swissflex. Daarnaast ontwikkelt het private label collecties voor grote Nederlandse retailers.

Geen paniek

Recticel is aangenaam verrast met de prijs. De focus ligt op samenwerking met en op het bevorderen van het resultaat van de detaillist. "We zijn erg content dat juist de detaillist bevestigt dat we op de goede weg zitten", zegt Derksen. "In samenwerking met de detaillist zijn wij in staat geweest om uit te breiden, ondanks de economisch slechte periode." Derksen is ervan overtuigd dat een leverancier juist in deze periode moet blijven focussen op haar werkwijze en geen paniekvoetbal moet gaan spelen. "Voor de detaillist is de recessie juist een periode van herbezinning, zij kunnen zich afvragen of ze wel goed bezig zijn met het advieswerk en met de prijsstelling. Daar liggen voor ons kansen." De award weet Derksen

naar eigen zeggen op waarde te schatten. "Dit is voor Recticel Bedding een waardering in woorden in plaats van in euro's. We willen uiteraard proberen om volgend jaar weer genomineerd te worden. De lat ligt nu hoog."

Voordeelset

Recticel Bedding zet in op een nauwe band met haar detaillist. Derksen: "In Nederland hebben we zes verkopers op de weg zitten die de detaillisten bezoeken. Wanneer een detaillist goed draait, komen we alsnog eens in de vier tot zes weken langs. Het blijft een dynamische markt, op deze manier houden we de lijn tussen consument, detaillist en leverancier zo kort mogelijk. Daardoor kunnen we ook snel inspelen op trends in de markt en op vragen van onze detaillisten. We overleggen veel met de detaillist, vragen als 'welke producten zijn een succes?', 'welke trends signaleer je in de markt?' en 'wat wil de consument?', komen daarbij aan bod. Samen komen we tot een verbetering van producten." Een voorbeeld daarvan is de boxspring Allure van Ubica. "De detaillist wil een onderscheidende boxspring aanbieden. Daarom hebben we de Allure ontwikkeld. Een voordeelset waarbij het hoofdbord van de boxspring twee uitschuifbare en kantelbare rugpanelen heeft. Op deze manier heeft een consument het gebruiksgemak van een elektrisch verstelbare boxspring met de draadloze eenvoud van een vlak slaapsysteem."

Omszetafspraken

Recticel Bedding wil met de detaillist meedenken op winkelniveau. "We willen luisteren naar de detaillist en naar haar behoeftes. We

doen aan distributiescherming en omzetafspraken om een win-win situatie te creëren. Als er onvoldoende rendement uit de samenwerking komt, hebben we samen een probleem en moeten we daaraan werken. Bijvoorbeeld door de winkel eens kritisch te bekijken; 'wat kan eruit?', 'waar is meer ruimte voor nodig?', enzovoort. Uiteindelijk gaat het zowel voor de detaillist als voor ons om resultaat."

Accountmanager Ubica en Lattoflex voor Noord- en Oost-Nederland Jan Roolvink en verkoopmanager Nederland bij Recticel Bedding Jan Derksen.

Swissflex

Het Zwitserse bedrijf Matra AG werd in 1949 opgericht als familiebedrijf in Bazel. In 1976 brachten zij het merk Swissflex voor het eerst op de markt en startte de export naar andere Europese landen. Matra ontwierp en produceerde matrassen, kussens en lattenbodems. In 1999 nam de Recticel Groep het bedrijf over. "Bij dit merk ligt de nadruk op technisch slapen", zegt Derksen. "De nieuwste innovatie van Swissflex: een totaal slaapconcept met synchroon-precisie tussen matras en lattenbodem." De enige Swissflex Bed Store in Nederland met de complete Swissflex collectie is de Swissflex Gallery of Sleep in Beuningen.

Lattoflex

Lattoflex is de uitvinder van de lattenbodem, in 1957 vond ze de allereerste lattenbodem uit. Na de lattenbodem introduceerde Lattoflex een nieuw type bodem: de Winx. Daarbij worden kunststofvleugels (Winx) gemonteerd op stevige, duurzame glasvezellatten. De nieuwste Lattoflex innovatie, genaamd de Winxbox, combineert de gepatenteerde Winx-vleugels met de boxspringlook."

Ubica

Ubica vierde dit jaar haar 85-jarig bestaan. Derksen: "Ubica biedt een breed assortiment en zit in het middensegment. Het merk heeft slaapcomfortproducten, zoals boxsprings, matrassen, lattenbodems en hoofdkussens en accessoires zoals Sweet Colours bedlinnen. De focus van Ubica ligt bij goed slaapcomfort, daarom lanceert ze dit najaar een nieuwe promotie genaamd Versailles en een nieuwe collectie Ubica Wavematrassen."

