



De showroom die dagelijks is geopend voor bezoekers, is met bloemen, groente en fruit gedecoreerd door Panc Vis van de Oranjerie in Renkum.

Groothandels

De showroom is boven het magazijn gevestigd. In de ruim opgezette ruimte staat de collectie van Jodeco Glass tentoongesteld.



Het nieuwe en zilverkleurige pand van Jodeco valt van een afstand goed op.



'Jodeco pakt uit'

Jodeco Glass is een jong bedrijf in glaswerk en heeft in de zeven jaar van haar bestaan een eigen plaats weten te verwerven in de bloemenbranche, onder meer door huisshows te organiseren en klanten te blijven verrassen. Mede-eigenaar Jeroen Blaauw: „Bij ieder pallet dat de deur uitgaat, voegen we een kleine attentie toe onder het motto 'Jodeco pakt uit'.”

Tekst: Carina Meertens Foto's: Gerdien de Nooy

Een paar dagen voordat de ontmoeting met Jodeco Glass plaatsvindt, arriveert op de redactie een dikke envelop. De inhoud bestaat uit een brief met routebeschrijving en een zakje drop voor de 'verre reis naar het oosten'. En oostelijk is het, als je de straat, waaraan het bedrijfs-pand staat, oversteekt, sta je in Duitsland. Vorig jaar is Jodeco Glass verhuisd naar dit 3.000 m² grote pand in Dinxperlo.

De wortels van het jonge bedrijf liggen in Westervoort, net achter Arnhem. De oom van de vrouw van mede-eigenaar Jeroen Doorenbos van mede-eigenaar Jeroen Blaauw heeft daar een woonwinkel waar hij bijzonder glaswerk verkocht. Doorenbos, afkomstig uit de autobranche, was daar zeer van gecharmeerd en zag er wel handel in. „Toen ging alles heel snel.” Hij vroeg Blaauw, op dat moment aan het backpacken in Australië, samen een groothandel te starten. Hij had er wel oren naar. Ze stelden een ondernemingsplan op en gingen van start op 1 maart 1997.

De doelgroep bestond in eerste instantie uit

woonwinkels. Niet veel later werden neutrale modellen uitgevoerd in transparant glas in de collectie opgenomen. De doelgroep verplaatste zich naar bloemisten. Doorenbos: „Het klikte direct tussen ons en de bloemisten. Ze zijn creatief en durven wel wat. Woninginrichters zijn erg voorzichtig en terughoudend.” Om de bloemisten te bereiken, stapten ze bij bloemenwinkels binnen met enkele monsters en organiseerden ze huisshows, die plaatsvonden in een oude, krakemikkige showroom. „Er hing daar een geweldige sfeer. Er kwamen veel bloemisten op af.” Twee bloemisten, Panc Vis van de Oranjerie in Renkum en Geert Leenders in Zevenaar, boden aan de huisshows te decoreren met bloemen. „En dat doen ze nog steeds.”

De groei van het bedrijf is mede bepaald door Bas Baaten, die in 1998 bij Jodeco is begonnen. Hij heeft jarenlange ervaring met glaswerk en de collectie voor een groot deel bepaald. „Als we aan functietitels zouden doen, was hij commercieel directeur. Maar we doen niet aan dure titels, Bas is gewoon onze commerciële man”, zegt Doorenbos.

Hij is zelf verantwoordelijk voor de financiële planning, marketing en pr. Blaauw beheert de afdelingen logistiek, personeel, verkoop binnendienst en de collectie.

Jodeco (Just Outstanding DECORation Glass) heeft inmiddels dertien personeelsleden in dienst waarvan vijf vertegenwoordigers, die door heel Nederland bloemisten bezoeken. Verder hebben ze een vaste plaats op de Trade Mart in Utrecht. Ze staan op de voor- en najaarsbeurs en op Bloem Kleur Huis & Interieur in Rijswijk en Hardenberg.

Speciale aanbiedingen

Jodeco Glass koopt het glaswerk in bij glasfabrieken in Polen, Portugal, Spanje, Turkije en China. De collectie bestaat voor 95% uit mondgeblazen glaswerk. De kleine vaasjes zijn meestal machinaal vervaardigd. Verder bestaat de collectie uit wisselende producten. Op dit moment zijn dat zinken bakken en terrazzo potten. Doorenbos: „Dat zijn partijen die wij goedkoop kunnen inkopen en als speciale aanbieding aan onze klanten verkopen. En op is op.”



Jodeco was in de gelegenheid een partij zinken vazen en bakken in te kopen en biedt deze nu aan tegen een aanbiedingsprijs.



Het glaswerk in felle kleuren wordt momenteel veel verkocht.



Bedrijfsprofiel

Naam: Jodeco Glass
Eigenaren: Jeroen Doorenbos en Jeroen Blaauw
Start: 1997
Oppervlakte: 3.000 m²
Personeel: dertien mensen
Doelgroep: bloemisten, interieurwinkels, cadeauwinkels.
Assortiment: glaswerk
Adres: Jodeco Glass, Anholtseweg 34, 7091 HB Dinxperlo, (0315) 65 71 65, www.jodecoglass.nl

Jeroen Doorenbos (links) en Jeroen Blaauw zijn de eigenaren van Jodeco Glass.



Neutraal cilinderglas wordt speciaal door een aantal vazen op een rij te zetten en te vullen met oranje zand.



Het magazijn van waaruit alle goederen worden geleverd.



Vaas met golvende randen waarin bellen van glas en komkommers staan. Deze vaas maakt onderdeel uit van de presentatie met groente en fruit in de showroom.

Een schaal met een zweem bruin gekleurd glas. Al het glaswerk is mondgeblazen.

Doordat de groothandel relatief klein is, kan het glaswerk prijstechnisch goed in de markt worden gezet. Doorenbos: „Dat is onze kracht. Nederlandse consumenten kijken altijd naar de prijs. Dat geldt dus ook voor de detailhandel die deze consumenten bedient.”

Klanten verrassen

Iedere week wisselt 20 tot 25% van de collectie. Blaauw: „Sommige modellen gaan eruit en andere komen er weer bij. Klanten merken daar niet altijd wat van omdat het kleine wijzigingen betreft.”

In het magazijn staat de hele collectie op voorraad. Als een model op is, wordt dit direct bijbesteld.

Jodeco zorgt ervoor dat er in ieder pallet dat de deur uitgaat, een verrassing wordt meegestuurd onder het motto 'Jodeco pakt uit'. Momenteel draait de actie 'stichting eeteenswatvakereenlekkerdiermaardan geenechte...'. In iedere zending zit een zakje roze biggetjesdrop. De begeleidende brief, die deze keer 'Jodeco pigt uit' in plaats van 'Jodeco pakt uit' heet, rept over de stichting

die in samenwerking met Jodeco een voedingsrijk supplement heeft ontwikkeld omdat het altijd dezelfde zijn die een pallet moeten uitpakken: 'Weer of geen weer, wel of geen drukte in uw winkel. En dat het ook altijd dezelfde zijn die u niet meehelpen, omdat ze net op dat moment weer eens last hebben van een overspelige blaas of een onrustige darmflora of uitgerekend op dat moment dringend naar huis moeten bellen.' Blaauw: „Wij hebben zelf ontzettend veel lol bij het bedenken van de acties en gaan eens in de zoveel tijd op zoek naar leuke aardigheidjes. Het doel daarvan is de mensen te verrassen.”

Ook met mailings zoekt Jodeco de humor op. Een tijd geleden draaide de campagne: 'Wilt u met ons naar bed?'. Bij besteding van €1.000 kregen de klanten een hotelbon aangeboden. Blaauw: „De reacties die we op onze mailings krijgen, is positief. Het is zelfs zo dat klanten ons ideeën toesturen voor mailings.”

Nieuwe klanten van Jodeco krijgen het 'nieuwe klantenpakket' dat uit verschillende

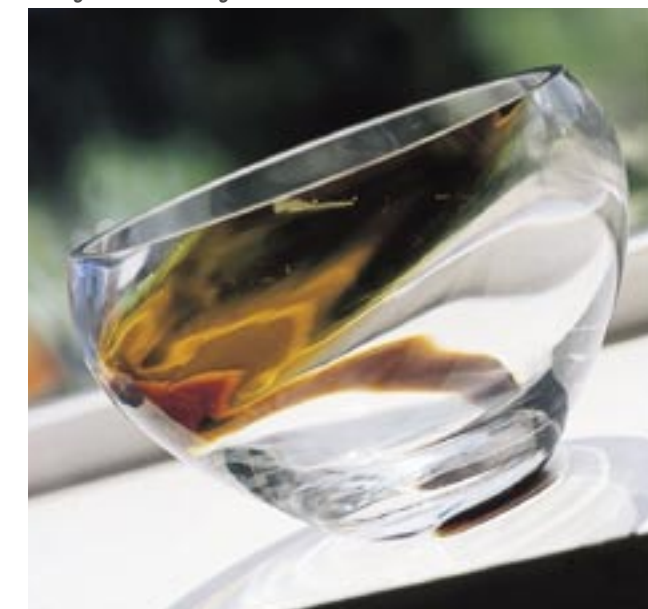
onderdelen bestaat: onder meer een setje met naaigerei. 'Als onze relatie op enig moment gaten vertoont, hopen wij deze te kunnen herstellen', is de mededeling die hierbij hoort.

Het contact met klanten staat hoog in het vaandel bij Jodeco. Doorenbos: „Ik heb bij mijn vorige werkgever geleerd dat je nooit nonchalant moet zijn ten aanzien van de klant. Dat heb ik me goed ingeprent en vanuit dat principe werken we.”

Vanwege het belang dat ze aan de relatie met de klant hechten, heeft Jodeco de Duitse markt, die nu op steenworp afstand ligt, nog niet benaderd. Blaauw: „De kans is groot dat we dan veel vraag krijgen, waar we nu nog niet aan kunnen voldoen. Dat betekent dat je mensen teleurstelt en dat willen we te allen tijden voorkomen. Als je niet aan de verwachtingen van de klant kunt voldoen, ben je ze kwijt. Zie ze dan nog maar eens terug te winnen. Daarom wachten we tot alles op orde is voordat we ons richten op Duitsland. Onze Nederlandse klanten mogen daar absoluut niet de dupe van worden.”



De collectie bestaat naast transparante gebruiksvazen uit kleurrijk, exclusief glaswerk.



Deze sierlijke blauwe vaas met golvende rand past helemaal bij de romantische trend, die op dit moment weer opleeft.



Schaal op een sierlijke voet. Veel glaswerk wordt geblazen in fabrieken in Polen.

