

Van dreumes tot gigant

Nic Oud Direct Mail grootste in Benelux

Het traditionele succesverhaal van een bedrijf, dat klein begint en in relatief korte tijd uitgroeit tot een gigant gaat nog steeds op. De naam van het bedrijf: Nic Oud Direct Mail in Heerhugowaard. Vader Nic Oud werkte bij een reisbureau in Alkmaar, zag dat de verzending van de reisgidsen niet zo best liep en begon 25 jaar geleden vanuit zijn garage een bedrijf voor opslag en verzending van reisgidsen. Zoon Patrick (33) is nu directeur van een internationaal werkend bedrijf met 130 vaste medewerkers, dat dagelijks ongeveer 1 miljoen poststukken verstuurt. Jaaromzet €23 miljoen. Onderkomen: een zeer opvallend gloednieuw pand op het industrieterrein Zandhorst III in Heerhugowaard, dat op 10 oktober 2003 officieel werd geopend. En als industrieel innovator brengt Patrick Oud een primeur: als eerste bedrijf in Nederland werkt Nic Oud Direct Mail met de SIGMA Air Manager van KAESER, die het mogelijk maakt om het vacuüm- en persluchtsysteem via het Internet te benaderen en controles uit te voeren.

Nic Oud zag indertijd het spreekwoordelijke gaatje in de markt. Maar je moet dat gaatje dan natuurlijk nog wel opvullen. "We bedienen nu vrijwel alle reisbureau's en touroperators in Nederland. Dat zijn er ongeveer 2000. Voor hen sorteren we de gidsen, we drukken er de adressen op, we sealen ze en

maken ze verder volledig verzendklaar. Jaarlijks 65 miljoen reisgidsen. De reisbureaubranche is de oudste markt van ons bedrijf en levert 15% van de omzet" zegt Patrick Oud.

Ook nog eens 15% komt uit de particuliere markt voor reis- en vakantie-gidsen. "Die markt is groeiende. Steeds meer mensen gaan niet naar een reisbureau, maar willen zelf op zoek gaan naar hun vakantiebestemming. Ze zoeken op Internet naar de vakantiebestemming. Maar een ding blijven ze zeker doen: lekker op de bank zitten en ontspannen door



Aansprekend nieuw bedrijfspand

reisgidsen bladeren. Dat brengt veel meer al een vakantiegevoel, dan achter zo'n schermje zitten. Onderzoek heeft dat ondubbelzinnig uitgewezen", aldus Patrick Oud.

Direct Mail

De belangrijkste poot van het bedrijf is de direct-mail van bedrijven aan klanten: 70% van de omzet. Volgens gegevens van TPG is Nic Oud Direct Mail de grootste in de Benelux met 20% marktaandeel. Voor 800 klanten verzorgt het bedrijf de mailings van begin tot het eind. Daar zitten heel grote bedrijven bij, zoals De Bijenkorf, Vodafone, Orange, Neckermann, Vrij Uit, Evenementreizen, Sudtours. Vorig jaar bijvoorbeeld gingen 180 miljoen zendingen de deur uit.

Service

"Wij kunnen aan vrijwel alle verzoeken van klanten voldoen. Dat is de

kracht van ons bedrijf. We zijn niet alleen geïnteresseerd in de grote partijen. Ook de kleinere of tijdrovende opdrachten krijgen bij ons alle aandacht. We verpakken en adresseren niet alleen, we verzorgen ook de mailingbrieven, de antwoordkaarten, de acceptgiro's. Noem maar op. We beschikken over een zeer geavanceerd d-base-systeem, waarin we de adressenbestanden van de klanten beheren. Die bestanden zijn zeer nadrukkelijk van de klant en niet van ons. Wij beheren de bestanden alleen maar in goed overleg.

Service is de basis van ons succes. Nabestellingen bijvoorbeeld levert voor bedrijven vaak logistieke problemen op. Opslag van het materiaal alleen al zorgt voor hoofdbrekens. En dan moet iemand van een bepaalde gids of brochure een pakketje van vier klaar maken voor verzending. Dat schiet er vaak bij in. Nazorg is een zeer belangrijk element in goede bedrijfsvoering. Wij verzorgen dat allemaal. Nic Oud

regelt alles", aldus de directeur.

Nieuwe fase

2003 is voor Nic Oud een zeer belangrijk jaar. Het bedrijf verrichtte de laatste jaren zijn werk op zes locaties in Alkmaar.

Dat is voor een bedrijf, dat het van vloeiende logistieke processen moet hebben niet te doen. Zonder effi-

ciency in de bedrijfsvoering en op de werkvloer is de prijs niet laag te houden en dus de concurrentie niet vol te houden. In de oude situatie was ik soms ten einde raad", zegt Patrick Oud. "We waren voortdurend bezig met het verschuiven van de werkzaamheden. Letterlijk. Pallets met drukwerk van de ene naar de andere kant. Goed plannen was niet meer mogelijk. En dan moet je wat. Stoppen of op een andere plek doorgaan".

Het werd nieuwbouw op een industrieterrein in Heerhugowaard. Innovator Patrick Oud kon al zijn ideeën op het gebied van efficiency, automatisering, personeelsbeleid en zakelijke uitstraling kwijt. Resultaat: een prachtig pand op het industrieterrein Zandhorst III, het grootste en meest opvallende bedrijfspand. Geen blokkendoos, maar een gebouw van bijzondere architectuur (ontwerp: Paul Bredels, Heerhugowaard), licht, imposant, uitermate functioneel. Een productieruimte van 18.000 vierkante meter en een kantoorruimte van 2700. De kantine voor het personeel ziet er uit als een gezellig restaurant. De catering wordt professioneel verzorgd. Investeringskosten: €16 miljoen.

personeel

"Nic Oud is bij uitstek een bedrijf,



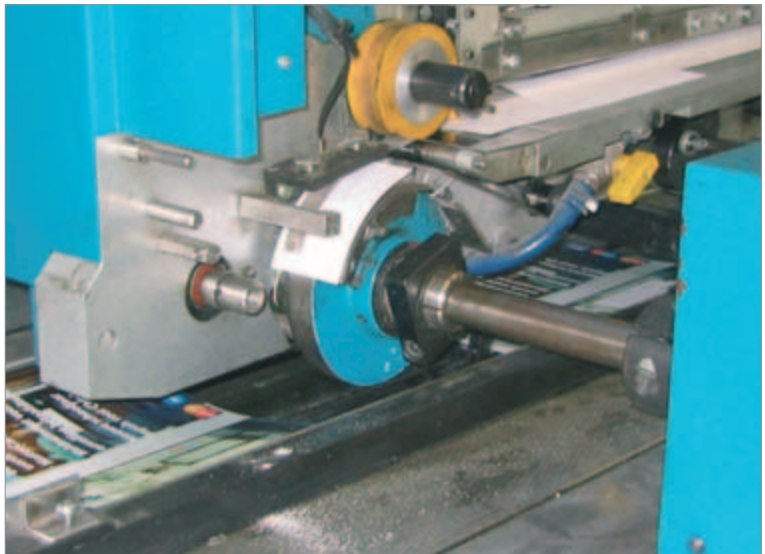
waar automatisering van het productieproces een basisvoorwaarde is. Anders kun je in Nederland met zijn hoge arbeidskosten niet concurreren. Zeker in de grafische branche zijn de salarissen uit de hand gelopen. Ik gun iedereen een goede boterham. Begrijp me niet verkeerd. Maar het moet wel opgebracht kunnen worden. Steeds meer drukwerk gaat naar het buitenland: Frankrijk, Italië, Polen, Tsjechië. Ik schat, dat de laatste drie jaar de aanvoer van drukwerk uit het buitenland met 20% is gestegen", zegt Patrick Oud.

"De inrichting van de bedrijfsvoering is dan ook helemaal gebaseerd op automatisering. Maar uiteraard kun je niet zonder mensen. Als werkgever moet ik daar ook goed voor zorgen. Ik verlang van ze, dat ze keihard werken en niet lummen. Daarvoor worden ze goed betaald en kunnen ze werken in een goede sfeer en werkomgeving", aldus de directeur.

Hij heeft 130 mannen en vrouwen als vast personeel in dienst en werkt met 30 uitzendkrachten als flexibel inzetbaar personeel. Ook op dat gebied is Patrick Oud een innovator. Hij heeft een eigen uitzendbureau opgericht, dat arbeidskrachten werft in Polen. "Die mensen willen keihard werken en willen hun baan niet kwijt. Ze verdienen bij mij zes keer zo veel als in Polen. Ik zorg voor transport en goed onderdak en zij willen niet meer weg. Wat wil je nog meer".

vernieuwend

Vrijwel alles is nieuw aangeschaft, nieuwe software is ontwikkeld voor de machines, die bijna continu



De modernste adresseermachines

adresseren, sealen, sorteren en transportklaar maken. De expeditiehal voor de inkomende vracht is relatief klein gehouden. Wat binnenkomt wordt meteen verwerkt. Dat voorkomt extra opslag- en logistieke problemen. Een uitgekend automatiseringsprogramma, vanuit het kantoor geleid, zorgt ervoor, dat de logistieke routing volledig efficiënt wordt benut.

"We zijn bovendien voortdurend vernieuwend bezig. Steeds alert op waar verbeteringen mogelijk zijn. Binnenkort kunnen we een order van 6,5 miljoen huishoudens aan, bijvoorbeeld voor de Postcodeloterij" aldus Patrick Oud.

netheid en orde

De inrichting van de productiehal ademt de filosofie van Nic Oud. Netheid en orde zijn de basisbegrippen. "In de oude situatie zag het er erg rommelig uit. Overal losse pompjes, slangetjes, draadjes. Je werd er niet goed van. We zijn daardoor zeker orders misgelopen. Nu ziet alles mooi helder uit. Alle leidingen van elektrisch tot vacuüm en perslucht zijn in een strak en multifunctioneel systeem verwerkt. Dat is het imago van ons bedrijf" zegt een trotse Patrick Oud.