

## HILDING ANDERS NEDERLAND

# Nieuwe koers met co

## concepten voor elke sla

**“WE DOEN WAT WE BELOVEN EN WE DOEN HET SAMEN”**

Vlak voordat de coronacrisis Nederland en de rest van de wereld in zijn greep kreeg, was er bij Hilding Anders Nederland in Vroomshoop een groot dealerevent. Iets dat na de vele management- en collectiewisselingen in de afgelopen jaren nodig was om de dealers te laten ervaren dat het bedrijf, met de merken Eastborn, Pullman, Jensen en Carpe Diem, weer op koers is. Met het thema ‘ontmoet de makers’ wilde Hilding Anders Nederland de dealers laten zien dat er weer energie zit in het team en dat er goede commerciële collecties gemaakt worden. Collecties die er toe doen en die interessant zijn voor consument en dealer. “Wij kunnen niet zonder onze dealers en onze dealers niet zonder ons. Onze dealers behoren ook tot de groep ‘makers’. We doen het samen”, zegt Annemiek Postma.

Wij spraken met Annemiek Postma, die samen met Dennis Pronk (zie pagina 29), het gezicht is van het bedrijf. Boven hen staat Hans de Jongste. Samen met zijn team in Nederland is hij hard op weg om Hilding Anders weer naar top te krijgen. Het bedrijf presenteert commerciële en kwalitatieve collecties en maakt weer waar wat het belooft. En alhoewel Hans er is, treedt hij niet op de voorgrond. Sinds juli 2018 is hij weer bij het bedrijf betrokken, maar hij woont in Frankrijk en in zijn functie als President of the European House of Brands, is hij eindverantwoordelijk voor een zestal landen binnen de Hilding Anders groep. Het gaat hier met name om de landen die hun eigen merken voeren. Onderdeel hiervan is de sales en productontwikkeling. Hij



*Pullman Original*

# Commerciële apspeciaalzaak



Annemiek Postma

*“Met binnen de gehele organisatie weer bekende gezichten aan boord focust Hilding Anders Nederland zich op de toekomst, samen met haar dealers.”*







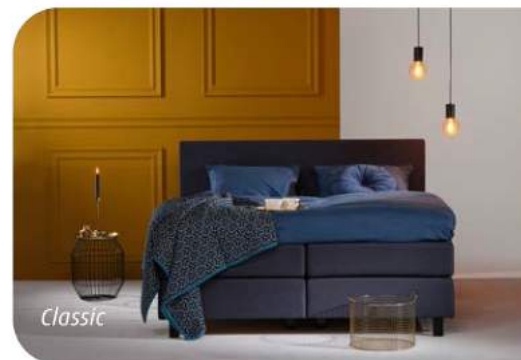
Hans de Jongste

*“Wij willen traffic genereren naar de winkels van onze dealers. Ook online zullen onze dealers goed zichtbaar zijn.”*

zorgt voor veel synergie tussen deze landen. Hier plukt Hilding Anders Nederland weer de vruchten van. Hij werd aangesteld om de boel weer op de rails te krijgen. Ooit heeft hij Eastborn groot gemaakt. Hans kent de kneepjes van het vak en weet wat de behoefte is van de winkelier en de consument als het gaat om goed slaapcomfort. In Vroomshoop is een zelfsturend team aan het werk dat samen met Hans aan de nieuwste collecties en communicatie uitingen heeft gewerkt.

#### NIEUWE KOERS

De afgelopen jaren was Hilding Anders Nederland de juiste koers een beetje kwijtgeraakt. Met de komst van elk jaar een nieuwe directeur, die geen ervaring hadden in de slapenbranche, werden er elk jaar nieuwe, maar ook aparte en bijzondere collecties gepresenteerd. De mooiste ideeën werden verzonnen, maar niet iedereen snapte waar Hilding Anders mee bezig was. Elk jaar kwamen er nieuwe communicatie uitingen en nieuwe collecties. Maar echt succesvol was het nooit. Wat het bedrijf miste? Een leider, een vertrouwd gezicht, een team dat de neuzen



dezelfde kant op had staan en goede commerciële collecties. Dat dit weer terug is, blijkt uit de gepresenteerde collecties en het interview met een super enthousiaste en gemotiveerde Annemiek. Wie naar het dealerevent is geweest, kan dit beamen. We gaan dan ook niet verder in op wat er de afgelopen jaren gebeurde. We hebben de collecties gezien en hadden er allemaal een mening over. Met binnen de gehele organisatie weer bekende gezichten aan boord focust Hilding Anders Nederland zich op de toekomst, samen met haar dealers. Ze bieden dan ook – naast de interessante commerciële collecties van goede kwaliteit – een compleet marketingpakket voor de dealers om de merken en de winkels op de juiste manier te promoten. Annemiek: “Onze dealers snappen weer waar we







mee bezig zijn. Voorgaande collecties hadden een mooi verhaal, maar dealers moesten nog maar zien of het ging werken in de winkels. De plannen waren groot, maar niemand begreep meer waar de collecties voor stonden. We hebben alle assortimenten aangepakt en de focus weer op het product en de prijs-kwaliteitverhouding gelegd, punten die ertoe doen. En dit alles om uiteindelijk weer campagnes uit te rollen die er toe doen.”

#### NIEUW BIJ EASTBORN

Bij Eastborn is het complete assortiment op de schop gegaan. “We hebben een doelgroeponderzoek uitgevoerd en de doelgroep van Eastborn blijkt heel groot. Met de productontwikkeling hebben we vier stijlen ontwikkeld: classic, nordic, loft en urban. Het start met de Eastborn ‘Plain’ en van daaruit kan de boxspring gestyled worden naar eigen wens. Geen honderden mogelijkheden, maar wel genoeg om voor iedereen de perfecte boxspring te creëren. Binnen de 4 stijlen zijn namelijk weer 3 of 4 boxspringmodellen mogelijk die de klant naar persoonlijk slaapcomfort kan aanpassen. Het is voor de dealers het verkopen van een set met comfort op maat. Geen poespas, gewoon simpel, commercieel en kwalitatief goed.”

En daarnaast zijn er twee nieuwe matrassenseries, naast de bekende Q-serie: Eastborn X-Serie en de

Eastborn H-Serie. “De X-serie van Eastborn is de nieuwste aanwinst in de Eastborn matrassenlijn. Deze collectie biedt een passend matras voor iedereen. De combinatie van het innovatieve Graph’In en het Multiple Phase Pocket interieur zorgen voor een optimale ondersteuning en het beste bedklimaat. De Eastborn H-serie focust zich op mensen met rug- en nekklachten. De hybride matrassen, welke aan één kant beslaapbaar zijn, bestaan uit een combinatie van de innovatieve Zero Gravity Pocket, het drukverlagende ViVid-foam en de niet doorgestikte tijk. Bovendien is de Zero Gravity Pocket het enige ‘smart responsive material’ op de wereld. Verder zorgen drukverlagende eigenschappen voor een prettig ligcomfort en zal draaien in bed en de in- en uitstap vergemakkelijkt worden. ViVid-foam zorgt ervoor dat de lichaamswarmte optimaal wordt afgevoerd en de ultieme veerkracht draagt bij aan een ontspannen lighouding.”

Hilding Anders biedt ook een compleet communicatieplan voor de dealers als zij instappen. “Als zij investeren in ons dan nemen we de dealer mee in de huis aan huis folder, regionale abricampagnes en gepersonaliseerde facebookcampagnes. Hier is zeer enthousiast op gereageerd. Wij willen traffic genereren naar de winkels van onze dealers. Ook online zullen onze dealers goed zichtbaar zijn.”

#### EASTBORN SIXTY

Dan is er bij Eastborn nog de Sixty matrascollectie. Het succesvolle Sixty concept is ontwikkeld voor het 60-jarig bestaan van Eastborn en het Sixty Excellent Matras werd onlangs door de consumentenbond uitgeroepen tot beste pocketveermatras. “Alle Sixty matrassen hebben een eigen Advanced Pocketinterieur. Deze veren zijn elektrothermisch nagehard, waardoor de duurzaamheid wordt verhoogd. De matrassen zijn afgedekt met een hoogwaardige Latex comfortlaag. En de hoes is doorgestikt met Fresssh! Fibre voor optimale ventilatie. Verder zorgt de Sensity behandeling voor een hygiënische en frisse slaapomgeving.”

#### PULLMAN EXPRESS EN ORIGINAL

Ook bij Pullman heeft men niet stilgezeten. Daar is gewerkt aan de Pullman Express en de Pullman Original. “Pullman express is voor de consumenten die hoge eisen stellen aan slaapcomfort, maar niet zelf willen zoeken naar de ideale combinatie van hoofdbord, boxspring, matras en comforttopper. De Pullman Express is verkrijgbaar in drie modellen, welke leverbaar zijn in zowel een vaste en verstelbare uitvoering. De boxsprings hebben een uitstekende drukverdeling van het lichaam door de beroemde Pullman pocketvering. De matrassen zijn voorzien van nageharde gezoneerde pocketvering, waardoor na jarenlang intensief



gebruik, de pocketveer steeds terugkomt in de oorspronkelijke stand. Daarnaast zorgen de toppers uit de Silverline collectie voor het ultieme, persoonlijke comfort. En dan hebben we de Pullman Original boxspringcombinaties en matrassen. Bij Pullman Original wordt alleen gewerkt met mooie en natuurlijke materialen van hoge kwaliteit, zoals veerkrachtig en ademend paardenhaar, een blend van katoen, wol en zijde voor goede warmte- en vochtregulatie en natuurlatex voor een soepele touch. De Pullman Original matrassen zijn voorzien van nageharde InSide pocketvering. Deze veren zorgen ervoor dat de veer zich snel en soepel vormt naar de lichaamscontouren. Daarnaast zijn de Original matrassen en boxsprings van rand tot rand geveerd, waardoor een perfect ligcomfort over de gehele breedte van het bed ontstaat. Verder is het design met zorg en precisie ontworpen en samengesteld door een grote variatie qua mogelijkheden te bieden, waardoor het droombed voor de consument eenvoudig samen te stellen is." Ook voor Pullmandealers biedt het bedrijf iets nieuws om traffic naar de winkels te genereren: "Iedere Pullman dealer krijgt van ons gratis een uitgebreide dealerpagina. Wij zien in de statistieken van onze site dat er veel gezocht wordt op dealers. Daarnaast waren wij van mening dat wij in het oriëntatiestuk binnen de customer journey onvoldoende zichtbaar waren. Wij willen de consument (en dealer) nu ook de mogelijkheid bieden om direct een afspraak te maken bij de desbetreffende dealer. We zijn hiervoor een samenwerking aangegaan met SleepyOx. Uit onderzoek blijkt dat 97% van deze geplande afspraken, leidt tot

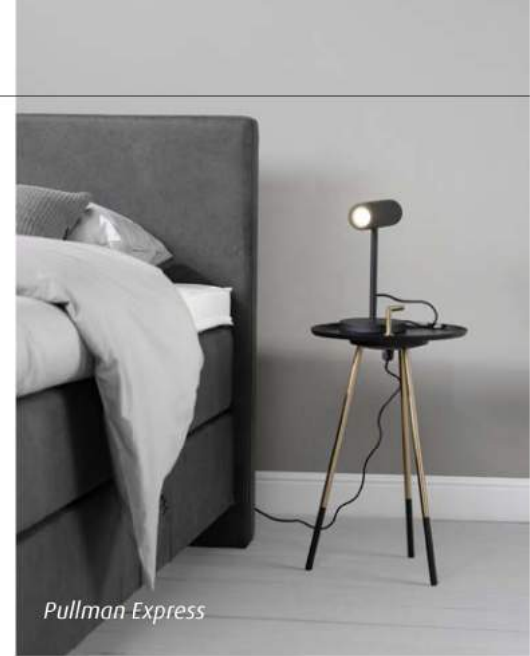
een order. Je moet het ijzer smeden wanneer het heet is."

### CARPE DIEM BEDS EN JENSEN

De twee andere merken van Hilding Ander, Carpe Diem Beds en Jensen worden niet in Nederland vervaardigd, maar bieden de winkeliers ook mooie concepten. "Ook hier staat de ontwikkeling niet stil. Carpe Diem Beds biedt nieuwe luxe accessoires die de slaapkamer en slaapering compleet maken. En voor Jensen is er een limited edition geïntroduceerd en ook nieuwe accessoires voor in de slaapkamer. Bijzonder is bij Carpe Diem daarnaast het nieuwe shop-in-shop concept dat men gepresenteerd heeft in de eigen winkels in Stockholm en Londen. Ook in Nederland is het concept te bewonderen. Droomboulevard Oisterwijk is de eerste die het in volle glorie heeft staan. Voor deze twee premium merken heeft Hilding Anders Nederland een specifieke Area manager; Lars de Ruiter."

### HILDING IN CORONATIJD

Dat het momenteel een lastige tijd is, moge duidelijk zijn. Maar het team van Hilding Anders heeft daarvoor hun dealers iets op bedacht. "De matrassen hebben normaal



gesproken een levertijd van 2 tot 4 weken. De boxsprings 4 tot 6 weken. Daarom hebben we Eastborn en Pullman 'Direct Support' in het leven geroepen. Het is een selectie van de beste commerciële matrassen en boxsprings die de winkelier binnen 8 werkdagen in huis kan hebben. De dealers hebben dan sneller hun geld en de consument is blij met de snelle levertijd. Het zijn producten uit de reguliere collecties, maar de producten die men het snelst kan leveren." Het moge duidelijk zijn dat er bij Hilding Anders een frisse wind waait door het bedrijf. "We doen weer waar we goed in zijn en hebben onze focus op orde. We willen dichter bij de dealers staan - hier voelen we ons goed bij - en er vervolgens samen een mooi, groot succes van maken", besluit Annemiek.





# Dennis Pronk



**LEEFTIJD**  
40 jaar

**GEZIN**  
Samenwonend

**WOONT IN**  
Hellendoorn

**FUNCTIE**  
Area Sales Manager voor  
de merken Eastborn en  
Pullman

**BEDRIJF**  
Hilding Anders

**IN DE BRANCHE SINDS**  
1999. Ik ben begonnen  
in de beddenbranche  
medewerker verkoopbinnendienst  
bij Eastborn

**BESTE BEURS**

De vroegere najaars- en  
voorjaarsbeurs op het HTC in  
Nieuwegein. Jammer dat  
het momenteel niet meer  
lukt om met alle collega  
fabrikanten gezamenlijk in  
Nederland een goede in  
interessante beurs te  
organiseren

**LEEST**

Wekelijks de VI en tijdens  
vakanties vaak biografieën

**FAVO LAND**

Afrika. Meerdere keren  
een prachtige rondreis  
mogen maken door dit  
fantastische continent

**AUTO**

Mercedes-Benz CLA Shooting Brake

**WAAROM DEZE AUTO**  
Fijne comfortabele auto

**WELKE MUZIEK LUISTER JE IN DE AUTO**  
Ik heb Radio 538 op staan

**EERSTE WAT JE IN DE OCHTEND DOET?**  
Wakker worden en opstaan

**HEKEL AAN**  
Oneerlijkheid

**SLAAPT OP EEN**  
Eastborn Sand

**LEUKSTE ONDERDEEL VAN JE WERK**  
Samenwerking met onze partners

**SPORT**

Finish Strong Workout en RPM; Daarnaast actief als  
bestuurslid voetbalzaken bij v.v. Hellendoorn

**FAVO VOETBALCLUB**  
PSV en mijn eigen v.v. Hellendoorn

**ALS IK NIET WERKZAAM ZOU ZIJN IN  
DE BEDDENBRANCHE, DAN**  
Mogelijk iets in de sportbranche

**DRINKT HET LIEFST**  
Een biertje

**ROOKT**  
Niet

**SLECHTE GEWOONTE**  
Slecht nee kunnen zeggen

**FAVORIETE BEZIGHEID IN HET WEEKEND**  
Zaterdag een dag voor de voetbal en zondag met  
familie

**FAVORIETE RESTAURANT**  
Twents Steakhouse Noabers in Hellendoorn

**WAT GA JE DOEN ALS JE GROOT BENT**

Ik hoop oud te worden en nog jarenlang actief te  
mogen blijven in de mooie beddenbranche. Daarna  
zien we wel verder.

**TROTS OP**

Mijn vriendin en familie

**MAAK ME ZORGEN OVER**

Het groeiende aanbod van online aanbieders met  
'one size fits all matrassen'. Een sterke en inmiddels  
fameuze uitspraak van mijn collega Jurgen Rotthier is  
dan ook: "Er is niet één matras die geschikt is voor  
iedereen, maar voor iedereen is er een geschikt  
matras." Een matras is heel persoonsgebonden en  
voor een goede matras of bed ga je naar een  
beddenspecialzaak

**DE BRANCHE**

Ik vind de beddenbranche een heel aantrekkelijke  
branche om in werkzaam te mogen zijn. De  
combinatie van advies op maat in combinatie met  
mooie producten spreekt mij erg aan. Daarnaast  
hebben we in ons land veel trouwe en deskundige  
klanten waarmee het erg prettig is om samen te  
werken. De uitdaging is om samen met de klant het  
maximale rendement uit zijn winkel en onze merken  
te halen. Bij Hilding Anders is het afgelopen jaar  
volop ingezet op 'het samen doen'. Enkele maanden  
geleden hebben wij voor al onze partners een  
dealer event georganiseerd met als thema 'ontmoet  
de makers'. Dealers kregen een kijkje in onze  
productie in Vroomshoop en kregen de kans om de  
makers van deze prachtige producten te ontmoeten.  
We moeten het samen doen!

**CORONAVIRUS**

Een zeer hardnekkig en onzichtbaar virus dat het hele  
land heeft stilgelegd. Gezondheid gaat boven alles!  
Hopelijk wordt er snel een vaccin gevonden om dit  
virus te verslaan. Dit virus zal absoluut nadelig  
werken op het consumentenvertrouwen. Daarnaast  
moeten we afwachten of dit ook directe gevolgen  
heeft voor verandering in het koopgedrag (incl. de  
oriëntatie) #staystrong #besafe