

'LICHT VAN GOEDE KWALITEIT IS BASISBEHOEFTE'

## WINLED STREEFT NAAR 100 PROCENT NEDERLANDS

WinLed Lighting Solutions, onderdeel van Winterwarm Heating Solutions, maakte de afgelopen 2 jaar een vliegende start als led-producent voor bedrijfsmatige toepassingen. Directeur Bart Looman steekt zijn ambitie niet onder stoelen of banken. 'Over 5 jaar kan licht meer dan de helft van onze omzet genereren. Dat doel is niet heilig. Kwaliteit zal hoe dan ook voorop blijven staan, alleen al omdat wij de goede naam die we in 80 jaar hebben opgebouwd niet te grabbel willen gooien.'

Na de verkoop van DAF – nu bijna 35 jaar geleden – richtte de familie Van Doorne investeringsbedrijf VADO op. Een van de tientallen ondernemingen die werden gekocht was Winterwarm Heating Solutions, de Nederlandse marktleider op het gebied van gasgestookte luchtverwarming voor industriële omgevingen. Die positie heeft het anno 2018 nog steeds en deze wordt onderstreept door de nevenfuncties van directeur Bart Looman. Zo is hij voorzitter van de nationale en Europese brancheverenigingen VLS en EuroAir.

### Nieuwe paden

'Winterwarm heeft meer dan de helft van de Nederlandse luchtverwarmingsmarkt in handen en 65 procent van onze producten gaat naar het buitenland', aldus Looman. 'Daarnaast hebben we onze naam inmiddels gevestigd als een wereldwijde leverancier van agrarische verwarming. 5 jaar geleden riepen we het management bij elkaar om nieuwe paden te verkennen. We zagen dat ook in onze markten de vraag naar duurzame oplossingen groeide. En als je het hebt over het inrichten van bedrijfshallen dan is goed licht, naast warmte, een van de eerste basisbehoeften. Je hebt het nodig om optimaal

te kunnen werken en het is bepalend voor je welbevinden. Bovendien zagen we het enorme potentieel als gevolg van de transitie naar led-verlichting. Daarmee lag het ontwikkelen van een lichtdivisie voor de hand.'

### Mooie uitgangspositie

WinLed werd in 2016 opgezet als onderdeel van Winterwarm. In 2017 startte de verkoop. Dit jaar draait het op volle kracht. Daarbij kiest het bedrijf voor een heldere propositie. Looman: 'Met de opkomst van led zie je een enorme toetreding tot de markt van allerhande partijen. Veel van hen verdwijnen echter weer na korte tijd. Dat heeft soms te maken met het gebrek aan kwaliteit van de producten, maar ook ontbreekt het vaak aan de kracht om te investeren in groei en service. Als je iets doet, dan moet je het goed doen. Wij hebben daarbij een voorsprong. Dat geven we ook aan met onze pay-off "WinLed by Winterwarm". Daarmee bouwen we voort op onze goede naam bij installateurs en eindgebruikers, en onze sterke positie bij groothandels. En als er een oferteaanvraag binnenkomt voor verwarming, dan kunnen we direct vragen of we ook wat kunnen betekenen op het gebied

van licht. We hebben dus relatief gemakkelijk toegang tot een markt die ons al vertrouwt.'

### Strategische samenwerking

Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Dat beseft Looman maar al te goed. Inzetten op kwaliteit is mooi, maar nog belangrijker is dat waarmaken in de praktijk. Daarom streeft WinLed naar 100 procent Nederlands fabricaat en is het een strategische samenwerking aangegaan met 2 toeleveranciers: Bergh Hybrid Circuits uit 's-Heerenberg en Telerec uit Breda. De eerste, een ontwikkelings- en productiebedrijf in elektronische schakelingen en led-substraten, produceert de led-boards. De tweede is Telerec, de leverancier van drivers, heatsinks en reflectoren van de highbays van WinLed. 'Uiteraard is niet ieder Chinees product slecht', stelt Looman. 'Maar wij hebben een andere keuze gemaakt. Door ons in Winterswijk te focussen op productontwikkeling, assemblage en verkoop, en daarnaast te werken met Nederlandse toeleveranciers, hebben we een optimale controle over het fabricageproces en het eindproduct. Bovendien is het een helder statement: Nederlands fabricaat staat voor kwaliteit. >>>

'We staan pas aan het begin van de verleding'







COMING SOON:

# BIG WHITE 2019


  
Gratis  
catalogus
Gratis  
hoodie!

De nieuwste editie van de catalogus telt 864 rijk geïllustreerde pagina's en meer dan 3500 producten, waarvan zo'n 575 nieuw zijn.

Neem deel aan onze **BIG WHITE WEEK** en vraag nog vandaag **gratis** en vrijblijvend uw exempla(r)en van onze nieuwe hoofdcatalogus BIG WHITE 2019 aan, die in oktober 2018 verschijnt.

De **eerste 1250\* deelnemers** ontvangen bovendien een persoonlijk cadeau: een sportieve **SLV Zip Hoodie** van Osaka, met een winkelwaarde van €100,=.

\* Ga voor deelname en actievoorwaarden naar: [www.bigwhite.nl](http://www.bigwhite.nl)

[www.bigwhite.nl](http://www.bigwhite.nl)

Je ziet het ook terug in onze producten, bijvoorbeeld doordat we werken met aluminium armaturen en relatief veel led's per meter lichtlijn om een lange levensduur en voldoende lux op de werkvloer te garanderen. Dat maakt onze verlichting niet tot de goedkoopste op de markt. Een goede communicatie met onze klanten, eindgebruikers of installatiebedrijven, is voor ons van groot belang. Daar geven we ook invulling aan door hen te ondersteunen bij het maken van gedegen lichtplannen – de basis van offertes – en samen te werken met CableSpace, specialist in montagetechniek.'

#### Grote taart

Looman ziet een mooie toekomst weggelegd voor WinLed, alleen al vanwege de groei van de markt. 'Loop een distributiecentrum of industriehal binnen en 9 op de 10 heeft nog traditionele verlichting. De vervangingsmarkt is enorm en bij nieuwbouw is led meestal standaard. Bovendien zie je vanuit de overheid een steeds sterkere push naar duurzame verlichting. We staan pas aan het begin van de verleding van Nederland. WinLed wil daarbij een goed marktaandeel veroveren. De grootste hoeven we echter niet te worden. Desondanks voorspel ik dat we met onze led-activiteiten over 5 jaar de verkoop van Winterwarm gaan overstijgen. Dat is toch een verdubbeling van de totale omzet.'

#### EERSTE PROJECTEN

Als jong bedrijf opereert WinLed vooralsnog vaak in het verlengde van de sales van moederbedrijf Winterwarm. Een van de eerste projecten die daaruit voortkwam was het verlichten van het nieuwe distributiecentrum van de firma Van Marcke tussen Gent en Lille, de grootste bedrijfshal van België. In totaal ging het daarbij om maar liefst 88.000 vierkante meter bedrijfsoppervlak dat met meer dan 9 kilometer lijnverlichting werd uitgerust.

'Dat was de grootste opdracht die we tot nu toe hebben opgepakt', aldus directeur Bart Looman. 'Gemiddeld betreffen onze projecten oppervlakten van 1.000 tot 20.000 vierkante meter. Daarmee concurreren we met de grote jongens zoals Philips en Veko. En dat gaat goed. Zo hebben we onlangs de lichtplannen gemaakt voor het distributiecentrum van Noldmans Retail Support in Genk. Daaruit vloeide de vraag voort om dat ook voor een aantal van hun ToyChamp-winkels in Nederland en België te doen. Inmiddels zijn de eerste 3 uitgerust met ruim 4,7 kilometer van onze Skyline-lichtlijnen waarbij we 978 led-units gebruikten. Dit zijn natuurlijk prachtige opdrachten voor wat in wezen een start-up is.'



'Nederlands fabricaat  
staat voor kwaliteit'