Tradim onderscheidt zich al 20 jaar met communicatie, innovatie en maatwerk

Van vreemde eend naar specialist in een niche

In een verlichtings- en elektramarkt die steeds transparanter wordt en waarin de marges onder druk staan, ziet eigenaar Vincent Arentz van Tradim BV nog volop groeikansen. Na de start in 2005 ontwikkelde de producent en leverancier zich al snel tot een specialist in gebruiksvriendelijke dimoplossingen. Met de geleidelijke uitbreiding van het assortiment met smart producten wordt de missie van Tradim verder gestalte gegeven: het leveren van smart home oplossingen voor een comfortabeler leven.

Tradim was de eerste – en lange tijd de enige – producent en leverancier van duo-dimmers in Europa. Net als de enkelvoudige muurdimmers kunnen deze onder alle bekende merken schakelmateriaal toegepast worden. Hetzelfde geldt voor smart dimmers die in de afgelopen vijf jaar zijn geïntroduceerd.

"De compatibiliteit met de grote en bekende Europese merken schakelmateriaal maakte onze dimmers al sinds de start in 2005 interessant voor installateurs en eindgebruikers. We lagen vanaf de beginjaren tussen de Duitse A-merken in de schappen. Die kenden zelf geen duo-dimmers", zegt Vincent Arentz. Behalve voor de doehetzelf-retail zijn ook fabrikanten van verlichting, de professionele markt en geselecteerde webshops in binnen- en buitenland succesvolle en belangrijke verkoopkanalen. Maar de doehetzelf-markt is nu al 20 jaar de basis voor Tradim en dat zal, als het aan Arentz ligt, ook in de toekomst zo blijven.

Nieuwe spelers op markt

De specialist zag vooral de afgelopen jaren de markt enorm veranderen. "Er zijn veel nieuwe spelers op de markt gekomen, vooral vanuit China. Ook de opkomst van webshops heeft grote invloed gehad. Onze markt is veel transparanter geworden en de prijzen van bijvoorbeeld elektronische dimmers zijn ondertussen bijna gehalveerd. We zien dat vooral Duitse merken last van die nieuwe toetreders hebben. Zij hebben lange tijd de opkomst van actieve, Nederlandse bedrijven zoals wij onderschat."

Waarde blijven toevoegen

Als echte specialist in dimmen, voedingen en ledverlichtingsconcepten kan Tradim volgens Arentz ook in die meer concurrerende markt belangrijke toegevoegde waarde blijven bieden aan dealers en hun klanten. "Wij onderscheiden ons al sinds de start met duidelijke communicatie waarmee we zowel de dealers als eindgebruikers helpen. Het gebrek aan technische kennis is nog altijd erg groot. Hoewel onze concepten en producten eenvoudig geïnstalleerd en gebruikt kunnen

worden, geven we in het schap en via QR-codes duidelijke instructies in tekst en beeld."
Die communicatie helpt eindgebruikers, maar ook de medewerkers van bouwmarkten en groothandels. "We leveren al vanaf de start aan de doehetzelf-markt. Voor Intergamma leveren we zelfs een private-labelassortiment voor Gamma en Karwei. Daarnaast zijn onze producten ook verkrijgbaar bij Hornbach en Bauhaus. Met de informatie die we op onze schappresentaties geven, kunnen consumenten zelf eenvoudig het juiste product kiezen. Dat vraagt dus minder inzet van de medewerkers. Bovendien ondersteunen wij ook het personeel met het geven van gerichte producttrainingen. Eind september is de Intergamma 'Doe Het Samen Expo' waar wij ook staan om het winkelpersoneel over het assortiment te informeren en praktisch te trainen in het installeren van dimmers en voedingen."

Groei met smart home

Wat vijf jaar geleden begon met de vraag of Tradim ook draadloze 'smart' dimoplossingen kon leveren, bleek het begin van een aanzienlijke verbreding van het assortiment. "Vanuit onze missie 'smart home oplossingen voor een comfortabel leven' ontwikkelen en bieden wij ook producten die consumenten meer installatiegemak opleveren. Een goed voorbeeld daarvan is het smart centraaldoosdeksel met insteekklemmen. Of een hoogvermogen USB-C-lader voor het snel en goed opladen van een smartphone of laptop."
Daarnaast biedt Tradim verschillende smart dimmers en drivers die werken op bekende protocollen als Zigbee en Z-wave en met een app te bedienen zijn. "Ook met de nieuwe wereldwijde standaard Matter kunnen onze smart dimmers binnenkort aangestuurd worden."

Eigen webshop als 'marktpeiler'

Om als producent en leverancier nog meer voeling met de markt te krijgen, besloot Arentz in 2020 de webshop ET48.com over te nemen. "Een klant bood die shop aan, onder meer omdat ze veel technische vragen van klanten kregen over het dimmen van verlichting. Ze hadden daar zelf geen expertise in terwijl wij die vragen snel konden beantwoorden. Voor ons bleek het een mooi instrument om te zien wat er bij consumenten leeft."
Hoewel via de webshop ook smart producten van Tradim en smart verlichting verkocht worden, ziet Arentz commercieel succes niet als belangrijk doel. "De hele e-commercemarkt is zwaar concurrerend. Ik gebruik de webshop vooral als marktpeiler en innovatiebron. Sommige vragen leiden tot de ontwikkeling van nieuwe producten. "

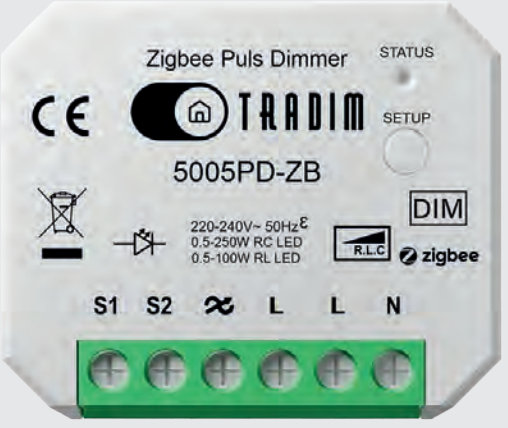
Vervangingsmarkt

Een concreet voorbeeld daarvan zijn verschillende oplossingen voor de vervangingsmarkt. "Vooral sinds de geopolitieke onrust zien we een toenemende vraag van consumenten die hun armatuur willen ombouwen van gloeilamp of halogeen naar energiebesparende ledverlichting. Daarmee zijn we aan de slag gegaan. Zo hebben we een ronde dimbare leddriver ontwikkeld met een montagegat in het midden, waarmee een plafondlamp omgezet kan worden van halogeen naar led. Maar ook voor staande lampen hebben we producten om ze te upgraden naar led. Daarbij kunnen consumenten ervoor kiezen om ze meteen smart te maken. Zo blijven wij ons onderscheiden als nichespeler in de markt."

Graag uitgedaagd

In verschillende Europese landen werkt Tradim nauw samen met producenten van designverlichting. "We hebben al mooie specials gemaakt voor ontwerpers in Duitsland, Zweden en België. Het is leuk als we worden uitgedaagd, daar worden we alleen maar beter van. Wij kunnen ook kleine series en hele specifieke producten maken. Daarmee onderscheiden we ons van de rest", zegt Arentz. "Bovendien leidt de samenwerking met producenten van designverlichting ook tot innovaties waarmee wij nieuwe producten voor de retailmarkt kunnen aanbieden."

Die samenwerking met designers van high-end verlichtingsconcepten bouwt Arentz de komende jaren graag uit. Daarnaast staat groei in Duitsland op de agenda. "In eigen land wil ik graag onze positie in de doehetzelf-retail verdedigen en uitbouwen door te blijven focussen op onze sterke punten; heldere communicatie en informatie in het schap, innovatieve concepten en maatwerk." ■



Tradim BV, *Didam, 085.051.84.00, info@tradim.nl, www.tradim.nl*

Scan mij