

Första 25 jaar

Verandering is de enige constante factor

Wie tijdens de afgelopen Najaarsbeurs de derde etage bezocht, kon er niet omheen: Första bestaat dit jaar 25 jaar en dat werd natuurlijk samen met de klanten uitgebreid gevierd. In al die jaren is Första uitgegroeid tot een toonaangevende importeur/distributeur van kook- en keukengerei, die door klanten op handen wordt gedragen. Niet alleen vanwege de mooie portfolio met veel sterke merken, maar vooral ook voor de uitstekende wijze waarop achter de schermen de zaken worden geregeld.

Inmiddels is Första behoorlijk uit haar jasje gegroeid en het bestaande pand begon het zakendoen langzamerhand te belemmeren. Er werd weliswaar intern verbouwd en de panden van de bureaus werden gehuurd, maar uiteindelijk bood dat geen soelaas en moest er echt iets gebeuren om aan toekomstige groei ruimte te kunnen geven. Tevens wil men dropshipments beter kunnen faciliteren. Daarom verlaat Första het huurpand aan de Kellenseweg in Tiel, waar het 25 jaar geleden allemaal begon, voor een nieuw aangekocht pand dat hemelsbreed 300 meter verderop ligt. Dit pand wordt eerst grondig verbouwd en Första hoopt daar volgende zomer in te trekken. Daarmee groeit het beschikbare vloeroppervlak van 1500 m² naar 2500 m².

De eerste

Henk de Lange was directeur van Fiskars Nederland en vertegenwoordigde daarnaast een aantal merken die niet van Fiskars waren, waaronder Graef, de voorganger van de Peugeot pepermolens, en de Zweedse merken Daloplast en Sveico. Omdat Fiskars haar distributie in Europa anders wilde inrichten, besloot De Lange 25 jaar geleden om voor zichzelf te beginnen, met als basis de merken die niet van Fiskars zelf waren. Vanwege de innige band die De Lange met name met

de Zweden had, noemde hij zijn bedrijf Första (= Zweeds voor 'de eerste').

Teamgevoel belangrijk

Veertien jaar geleden kwam Henk's dochter Arlette in het bedrijf en zes jaar geleden nam zij Första over, samen met haar man Alex Heimans. Waar Arlette van huis uit het vak van kook- en keukengerei met zich meekreeg, was Alex nieuw in de branche. Hij voelde zich er al snel thuis: "Ik was vestigingsmanager bij een bouwonderneming, maar of je nou verkeerslichten verkoopt of pepermolens, in de systematiek van het zakendoen zat naar mijn mening verbaazingwekkend weinig verschil: luisteren naar de klant, kijken hoe je aan zijn behoefte tegemoet kunt komen en je afspraken nakomen. Toen ik voor Första ging werken, had het bedrijf het imago

van betrouwbaar, degelijk, maar ook een beetje saai. De positieve punten koesteren we natuurlijk, met het laatste punt hebben we de afgelopen jaren hopelijk afgerekend. We werken met een groep gemotiveerde jonge mensen die wat losser is in de omgang en op een prettige manier zaken doet met de klant. Dat teamgevoel vind ik heel belangrijk en je merkt dat iedereen heel erg betrokken is bij het bedrijf. Het verloop is niet groot, dat zegt wel iets. Daarnaast is Första een modern bedrijf geworden dat de afgelopen jaren heel goed heeft ingespeeld op de snel veranderende marktomstandigheden."

Verandering is eigenlijk de enige constante factor

"Verandering is eigenlijk de enige constante factor", vult Arlette aan. "We

