



RECONDITIONEREN

wat houdt dat in?

In de vorige **Jeans Cult** verscheen een verhaal over de productie in Italië van **Jack & Jones** jeans. Daarin kwam het woord ‘conditioneren’ voor zonder enige verdere uitleg. Maar wat houdt ‘(re)conditioneren’ van kleding eigenlijk in? **Jeans Cult** ging op zoek naar bedrijven die zich hiermee bezighouden en ontdekte dat er een hele wereld achter dit ene woord schuilgaat. We spraken met **Herald Gelici**, directeur en eigenaar van **Recon BV** in Oude Meer Schiphol.

Hoe ben je in deze wereld verzeild geraakt?

Herald: ‘Ik kom uit een textielfamilie. Mijn vader, die van origine wever was, handelde in textiel. Ik zat vanaf mijn tiende jaar al achter een naaimachine. Textiel is mij dus met de paplepel ingegeven. In 1983 ben ik gestart als confectionair met dames- en herenconfectie die o.a. in het buitenland werd geproduceerd. Daarbij kreeg ik te maken met problemen zoals gekreukte of beschadigde kleding. Veel recon-bedrijven beschikten toen niet over de *knowhow* om deze kleding er weer tip top uit te laten zien. Ik zag een gat in de markt en ben in 1998 met mijn eigen bedrijf Recon gestart. In de loop der jaren zijn mijn drie zonen in de zaak gekomen en zijn wij nu een echt familiebedrijf. In 2011 zijn we verhuisd van Almelo naar Oude Meer Schiphol vanwege de strategische ligging.

Wat houdt (re)conditioneren van kleding eigenlijk in?

Reconditioneren is het verkoopklaar maken van kleding, die veelal in het buitenland wordt geproduceerd en een lange reis maakt per vliegtuig, zeecontainer of vrachtauto. Kleding komt dus gekreukeld en soms ook beschadigd aan en moet dan weer in orde gemaakt worden. Onder reconditioneren valt ook het verhelpen van technische mankementen, het omlabelen, het aanbrengen van *hang tags* alsook de opslag inclusief ‘*pick and pack*’ en het distribueren over de verkooppunten. Er is kleding die bij binnenkomst in Nederland automatisch eerst bij ons terecht komt en kleding die direct naar de groothandels/merken gaat, maar vervolgens door hen naar ons wordt gestuurd, als men ontdekt dat er iets mee aan de hand is, wat men zelf niet of niet snel genoeg kan herstellen. Bij de eerste groep gaat het om kleding die in dozen, dus liggend wordt verstuurd en dus plat gedrukt en gekreukt is, maar die in de winkel moet hangen. Denk daarbij bijvoorbeeld aan (leren)jassen, jurken en colberts, dus kleding die van liggend naar hangend moet. De werkwijze die we hierbij volgen ziet er globaal als volgt uit. We halen de kleding uit de grootverpakking en controleren of alles in orde is. Soms wordt die kleding eerst gereinigd of moet die kleding eerst naar ons naaiatelier om technische mankementen te herstellen. Vervolgens wordt de kleding gebeugeld, d.w.z. uitgehangen op een kledinghanger, geblazen, d.w.z. kreukvrij gemaakt, in een tunnel gestoomd en gedroogd (‘tunnelen’) en indien gewenst ook nog gestreken. Overigens is het niet zo dat alle stadia automatisch worden doorlopen. De opdrachtgever bepaalt wat hij nodig acht. Na afloop van dit proces wordt de kleding eventueel van plastic hoezen en *hang tags* voorzien en direct door ons naar de klant verstuurd of in ons magazijn voor de klant opgeslagen en verdeeld (‘*pick & pack*’) en op afroep verstuurd.

Bij de tweede groep gaat het om kleding die niet automatisch eerst bij ons komt, maar die door de producent rechtstreeks naar de klant wordt gestuurd, die vervolgens bij het uitpakken in zijn magazijn of winkels ontdekt dat er iets niet in de haak is. Dit kan van alles zijn, want waar mensen werken, worden nu eenmaal fouten gemaakt. Dan is het onze taak om die mankementen, zoals ontbrekende lusjes, te herstellen.

Hoeveel bedrijven doen dit, hoe groot is deze markt in Nederland en welke positie neemt Recon in?

Er zijn grootwinkelbedrijven en kledingmerken die in eigen beheer reconditioneren en daarnaast zijn er gespecialiseerde bedrijven, zoals wij, die dit werk voor derden doen. Die laatste groep omvat naar schatting nog 10 tot 12 bedrijven in Nederland. Jaarlijks gaat het, volgens onze voorzichtige schatting, om een stroom van circa 80 miljoen

stukks kleding die via deze bedrijven loopt. Recon is het enige bedrijf dat in West-Nederland is gevestigd -waar ook veel merken en grootwinkelbedrijven gevestigd zijn- en behoort qua capaciteit met een oppervlak van 8.000 m² tot de top drie.

Welke bedrijven maken gebruik van een conditioneringsbedrijf?

Tot ons portfolio behoren vooral grootwinkelbedrijven en grote en kleinere merken, waaronder leer-, dames- en herenkledingmerken. Ruwweg kun je zeggen dat dit bedrijven zijn die in het middensegment opereren, waar de consument waar voor zijn geld wil zien. In zijn algemeenheid geldt dat hoe hoger een merk gepositioneerd is, des te minder van onze diensten gebruik wordt gemaakt, omdat de consument, die deze kleding koopt, primair naar het merk kijkt en niet zozeer naar de kwaliteit van de kleding. Uiteraard doet het hele lage segment ook weinig aan conditionering. Verder is het soort kleding van belang. Zo zullen T-shirts of spijkerbroeken, die in de winkel op stapels of in schappen liggen, ook zelden geconditioneerd worden, tenzij er iets mee aan de hand is.

Hoe ziet de toekomst voor de conditioneringsbedrijven eruit?

Met de opkomst van laagsegmentwinkels en -merken verwacht de consument meer kwaliteit bij de merken en winkels in het middensegment, die zich door kwaliteit en uitstraling moeten onderscheiden van het laagsegment. Dit kan, volgens ons, een positieve uitwerking hebben op onze markt.’