





JORIS VAN DE WESTELAKEN

E-FULFILMENT VOOR CONSUMER ELECTRONICS

BLECKMANN IS EEN EXPERT IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT MET EEN STERKE FOCUS OP E-COMMERCE. IN DE AFGELOPEN JAREN HEEFT HET BEDRIJF DE DYNAMIEK VAN DE MARKT GEVOLGD EN ZIJN FOCUS OP FASHION EN LIFESTYLE UITGEBREID NAAR CONSUMER ELECTRONICS. “OOK IN DEZE VEELBELOVENDE MARKT MAKEN WE HET VERSCHIL.”

Bleckmann is een logistiek expert in fashion en lifestyle met 160 jaar ervaring; een markt die de afgelopen jaren steeds breder is geworden. “Verschillende merken hebben elektronische accessoires in hun assortiment opgenomen”, zegt business development director Joris van de Westelaken. “Ook zien we steeds vaker cross-overs, zoals een hartslagmeter in kleding of educatief elektronisch speelgoed. We hebben dus al ervaring met het verwerken van (semi-)elektronische artikelen. Het was voor ons dan ook een natuurlijke stap om onze logistieke dienstverlening verder uit te breiden naar het marktsegment consumer electronics.”

GOEDE REPUTATIE

Volgens Van de Westelaken is het cruciaal voor merken dat ze op een partner kunnen vertrouwen die heel flexibel is en die hun groei kan ondersteunen, zelfs in deze zeer onvoorspelbare economie. “Bleckmann

heeft een trackrecord in het werken met ambitieuze merken. We beschikken over jarenlange ervaring in het runnen van efficiënte datagestuurde en ook geautomatiseerde logistieke operaties. Consumer electronics is een veelbelovende sector die in hoge mate profiteert van de sterke groei in e-commerce. We zijn ervan overtuigd dat we dankzij onze expertise ook in deze markt het verschil maken.”

HANDLING VAN ELEKTRONICA

In Nederland en Engeland verzorgt Bleckmann vanuit verschillende distributiecentra de logistiek voor enkele elektronicamerken. In België heeft Bleckmann hiervoor medio 2021 een state-of-the-art-fulfilmentcentrum geopend op de Ghent Logistic Campus in Rieme. “Deze locatie is *dedicated* voor elektronica”, zegt Van de Westelaken. “Vanuit dit distributiecentrum verrichten we omnichannel fulfilment voor meerdere grote ketens. We leveren aan hun winkels en partners, maar >

leckmann



‘WE HEBBEN BEWEZEN DE GROEI VAN KLANTEN TE KUNNEN FACILITEREN’

> ook aan consumenten die online hebben besteld. Per dag werken we in Rieme met zo'n tweehonderd verschillende merken consumer electronics, in een grote range aan maten en gewichten. Dat is geen geringe prestatie. De dynamiek blijft groeien in deze markt. Of het nu gaat om *next day delivery*, het specifieke retourproces, veranderende garantiebepalingen of additionele verzekeringen: waar nodig veranderen wij mee. De locatie in Rieme heeft nu een oppervlakte van 20.000 vierkante meter, maar er is voldoende ruimte op het terrein om uit te breiden. Deze locatie heeft dan ook de potentie om de grootste beschikbare voorraad consumentenelektronica in de Benelux te huisvesten.”

DE JUISTE MATCH

Bleckmann heeft de voorkeur voor een partnership dat niet gebaseerd is op een traditionele klant-leveranciersverhouding. “We hechten veel waarde aan de juiste match”, zegt Van de Westelaken. “We zijn ondernemend, flexibel, energiek en ambitieus. Dit DNA zoeken we ook bij onze klanten, zodat we elkaar

begrijpen en in wederzijds vertrouwen invulling aan ons partnership kunnen geven. Klanten mogen van ons verwachten dat we hen proactief adviseren: niet over hun corebusiness, maar bijvoorbeeld wel over de manier waarop we nieuwe ontwikkelingen op het gebied van transport of duurzaamheid kunnen vertalen naar een nog betere dienstverlening. Ook zijn we kritisch. Op onszelf, maar ook op klanten en toeleveranciers. Als we denken dat een partner de fulfilment kan verbeteren, zullen we dit zeker ter sprake brengen. Continu verbeteren zit in ons DNA. We streven immers hetzelfde doel na: groei voor onze klanten door middel van de beste e-fulfilment voor hún eindklanten.”

CHECKLIST

“Sommige van onze klanten bevinden zich in een nichemarkt en zijn relatief klein”, zegt Van de Westelaken. “Wij zien dat niet als probleem, maar als een uitdaging. We durven klein te beginnen en in een partnership te investeren. Zodra een partner groeit, schakelen we meteen door om die groei te faciliteren,

ook als we daarvoor de grens over moeten. Vanuit onze ervaring kunnen we partners proactief voorbereiden op eventuele groei-stuipen, zodat ze hun processen op tijd aan kunnen passen. Dit geldt ook voor elektronica-merken. De meest voorkomende omslagpunten binnen deze markt? Als je als ondernemer ineens niet meer de service kunt leveren die klanten van je gewend waren. Of als de grootte of complexiteit van de groei je capaciteit begint in te halen. Op onze website staat sinds kort een gratis checklist waarmee ondernemers zelf kunnen controleren of ze hun logistiek wel of niet moeten uitbesteden. Sowieso staan we altijd open voor een vrijblijvend gesprek. Het komt regelmatig voor dat we met een merk sparren over zijn logistieke uitdagingen, zonder dat er per se een samenwerking uit voortkomt.” ◀



Meer
informatie