



KLANTEN HELPEN INTERNATIONAAL TE GROEIEN

ONDERNEMER QUINCY BOOGERS BOUWT MET QLS AAN EEN BEDRIJF OM E-COMMERCEBEDRIJVEN VOLLEDIG TE ONTZORGEN OP HET GEBIED VAN LOGISTIEK EN SOFTWARE. MET DE STEUN VAN INVESTEERDER WATERLAND ZET QLS IN OP TECHNOLOGISCHE INNOVATIE EN INTERNATIONALE GROEI OM MARKTLEIDER TE WORDEN.

Mede-eigenaar Quincy Boogers van QLS heeft ondernemen met de papelepel ingegoten gekregen. Wat ooit begon als een klein depot van Wehkamp-bezorgdienst Selektvracht van zijn grootouders, groeide uit tot een toonaangevende speler in Nederland en België. “We willen de nummer-1-fulfilmentspeler van Europa worden en voorloper zijn op het gebied van data en technologische ontwikkelingen”, zegt Boogers ambitieus.

PIEKEN VOORSPELLEN

De groei van QLS is indrukwekkend en ligt dit jaar boven de 70%. “Maar groei is voor mij geen doel op zich. Het is slechts een afgeleide van de passie die wij hebben voor onze klanten.” Met de recente overname van ShopWeDo in België en grote investeringen in software zet QLS grote stappen. “We willen vooroplopen in forecasting en pieken nog beter kunnen voorspellen. In alles is snelheid essentieel.”

‘ALS ONZE KLANTEN EEN NIEUWE BEHOEFTE HEBBEN, PASSEN WE ONS BEDRIJF DAAROP AAN’

De toetreding van private-equitypartij Waterland bracht een nieuwe dynamiek in het bedrijf. “Mijn ouders en mijn zus zijn uit de onderneming gestapt en ik heb heel bewust voor Waterland gekozen na gesprekken met veel verschillende partijen. Waterland begrijpt de dynamiek van ons bedrijf, waardoor wij ons kunnen focussen op de verdere groei en het nog beter ontzorgen van onze klanten.” Door deze samenwerking is kapitaal geen beperking meer en ligt de focus volledig op groei. “We richten ons nu vooral op het aantrekken van de juiste mensen om onze plannen uit te voeren.”

HOGERE CONVERSIE

QLS werkt inmiddels met alle grote vervoerders en biedt met GoParcel een gepersonaliseerde track-and-trace-ervaring aan webshopklanten. “Als onze klanten een nieuwe behoefte hebben, passen we ons bedrijf daarop aan”, verzekert Boogers. Internationale uitbreiding ligt in het verschiets. “Door goede afspraken met onze vervoerders zien we een sterke groei buiten Nederland en België. Om mee te groeien met onze klanten kijken we naar verdere internationale uitbreiding om ook daar onze klanten nog beter te bedienen.”

Boogers denkt voorlopig niet aan een exit. “We willen een fantastisch bedrijf bouwen en de markt openbreken voor kleine en middelgrote webshops. QLS bouwt aan verschillende nieuwe modules om onze klanten nog beter te helpen, bijvoorbeeld betere data-inzichten en tools om hogere conversie te realiseren. Zo groeit onze omzet mee. Ik zit erin voor de lange termijn.”



← DEEL ONLINE