

Klantgerichte groei

Elektrotechnische groothandel Koninklijke Oosterberg bestaat 133 jaar en heeft nog altijd grote ambities. De groeiende 'fanclub' van het bedrijf telt vele klanten, maar ook toeleveranciers.

Ooit begon Oosterberg als pianohandel, maar door zich voortdurend aan te passen aan marktontwikkelingen en -trends groeide het bedrijf uit tot een van de grootste elektrotechnische groothandels van Nederland. Het bedrijf blijft zich vernieuwen: om klanten te ontzorgen bedient Oosterberg hen vanuit een klantgericht en maatwerkgericht bedieningsmodel. Dat sluit aan bij de toenemende complexiteit binnen de installatiesector. Algemeen directeur Seine Ligtenberg: "Als je de behoefte van de klant volgt, hou je bestaansrecht."

Met 21 vestigingen, elk aangestuurd door ondernemende vestigingsleiders, staat Oosterberg dicht bij de klant. Het bedrijf bedient elke klantgroep op maat: "Zzp'ers en middelgrote installateurs bestellen bij ons steeds vaker online, maar ze kunnen ook bij onze vestiging terecht voor persoonlijk advies. De grootste accounts profiteren van gespecialiseerde teams; daarmee leveren we maatwerk. Kortom: we zijn digitaal



wanneer het kan en persoonlijk wanneer het moet." Met succes: jaar in, jaar uit heeft Oosterberg de hoogste klanttevredenheid in de sector.

Tegelijkertijd telt de 'fanclub' van Oosterberg ook onder toeleveranciers vele fans, zegt Ligtenberg. "Zij zien ons als een ketenregisseur die hen actief verbindt met eindafnemers en beide helpt te groeien." Zowel met klanten als met toeleveranciers onderhoudt de groothandel heel bewust langetermijnrelaties. Als vierde generatie familiebedrijf denkt Oosterberg niet in kwartalen, maar in decennia. Ook in 2026. "We blijven ons richten op de stip op een verre horizon." ●



DEEL ONLINE