

Korte lijnen, betrokkenheid en nauw contact

“Als het nodig is help ik zelf mee in het magazijn”, zegt General Manager Remko Rijs van distributeur Qwerty in Oss. “Dat zullen niet zoveel directeuren van distributeurs mij nazeggen”, voegt hij er grappend aan toe. Qwerty ziet zichzelf niet als een kleine speler, “want wij kunnen verrassend grote volumes leveren als het moet”, maar wel als een partij die alle voordelen van een klein bedrijf heeft: korte lijnen, veel betrokkenheid en nauw persoonlijk contact met de klanten.

TEKST: JOHAN VAN LEEUWEN

“Veel dealers zijn hier een maand geleden (de kerstvakantie, red.) langsgelopen met een doos gebak of zoiets. Dat is toch wel uniek, en iets waar ik oprecht trots op ben”, zegt Rijs. Dat is de toegevoegde waarde die Qwerty volgens hem heeft boven de grote broadliners. “De lijnen zijn kort, en iedereen die hier werkt is enorm betrokken. Onze klanten kunnen producten gewoon op komen halen. We hanteren dan geen administratiekosten en er zijn ook geen minimale orderkosten. Soms komen mensen langs voor alleen een muis.”

Combinatie

In 1996 richtte Dennis Rijs, de broer van Remko, in een tweekamerflatje Qwerty



De broers Remko (rechts) en Dennis Rijs.

op. In eerste instantie als wederverkoper richting eindgebruikers, zoals scholen in de regio. Later werd gekozen voor een rol als distributeur. Remko, die onder meer bij Actebis werkzaam was, keek over de schouder van zijn broer mee totdat hij besloot actief aan Qwerty deel te nemen. “Ik ben wat commerciëler ingesteld. Dennis gaat nu over het financiële deel”, zegt Remko. Sindsdien laat Qwerty mooie groeicijfers zien. “In dealer sales, onze belangrijkste tak, zijn we 30 procent gegroeid in 2010. van een crisis hebben we niets gemerkt.”

De klanten van Qwerty zijn vooral ICT-resellers, maar de distributeur levert ook aan retailers en de kantoorvakhandel. Producten zoals Dymo worden zowel aan de kantoor als de ICT-vakhandel geleverd. “De ICT is heel snel, de kantoorvakhandel neemt overal veel meer de tijd voor. De clichés daarover kloppen, zonder dat het ene beter is dan het andere.” In de retail is het moeilijker scoren qua marges. “Maar door de inkoopvoordelen van de grote aantallen is het goed om het erbij te doen. De combinatie van de drie segmenten hebben we vanaf het begin gehanteerd, en het bevalt ons goed. Ze ondersteunen elkaar.”

Keuzes

Qwerty kiest voor het maken van keuzes. “Grofweg kun je zeggen dat we

Mimio

Qwerty heeft vanaf januari 2011 de exclusieve distributie in Nederland van Dymo/Mimio in handen. Rijs is er trots op. “Een A-merk op het gebied van interactief lesgeven. Een uniek alternatief voor traditionele interactieve whiteboards, die vaak duur en gebruiksonvriendelijk zijn.” De producten transformeren elk uitwisbaar bord in een volledig interactief whiteboard.

per artikelgroep twee merken voeren. Eén high-end, en één in een lager prijssegment. Moederborden van Gigabyte en ASRock, bijvoorbeeld. Merken die we doen, willen we goed doen. Daardoor zie je ook dat we op een product als Conceptronic, dat erg belangrijk voor ons is, een vergelijkbare omzet met een bedrijf als Copaco kunnen draaien. Voor alle producten geldt dat we duidelijke afspraken maken en een lange termijn visie hebben. We gooien een merk nooit onmiddellijk overboord als de verkoop tegenvalt.”

Veel processen zijn geautomatiseerd, waardoor Qwerty zijn snelheid en laagdrempeligheid kan behouden, ook nu het steeds meer volume draait. “Klanten kunnen inlezen wat wij hebben liggen en tegen welke prijs. Ook de RMA is geautomatiseerd. Vanaf het moment dat een DHL-chauffeur het product eventueel direct bij de klant ophaalt, kun je als klant zien waar het pakje zich bevindt.”

Bits, bytes & deals

Bits, bytes & deals is een concept dat uit de koker van Qwerty komt. “Dat ligt tussen een webshop en een fysieke winkel in. Ideaal voor consumenten die het gemak van internetbestellingen willen, maar het product toch in een winkel willen ophalen. We hebben het opgezet in samenwerking met klanten van ons. Via de website bitsbytesdeals.nl kunnen consumenten producten bestellen en bij een winkel in de regio afhalen”, aldus Rijs.