

HET VERHAAL VAN TWEE TRENDSETTERS

Onder de vlag van Telco Accessories zijn in 2016 twee verhalen van trendsettende Nederlandse bedrijven in retail bij elkaar gekomen: Xtorm en Gecko Covers. De producten zijn verkrijgbaar in tientallen landen via zowel online als offline kanalen. De complexe, internationale logistieke operatie wordt toevertrouwd aan Make or Buy. Een gesprek met de oprichters, hun visie op de markt en de reden waarom ze de logistiek uitbesteden.

In 2008 speelt ondernemer Ralph Both in op de snelgroeiende trend van relatiegeschenken bedoeld voor het opladen van elektronische apparatuur, zoals mobiele telefoons en tablets. Met name de komst van de Apple iPhone in die tijd geeft een enorme boost aan de vraag naar kwalitatief hoogwaardige oplossingen voor de toenemende 'altijd-en-overal-oplaadbehoefte' van consumenten en bedrijven. In eerste instantie via resellers in het retailkanaal maar later ook direct online, biedt A-solar (nu beter bekend als Xtorm) een scala aan producten. Zoals de naam al zegt, speelt zonne-energie een belangrijke rol bij de ontwikkeling van producten. Maar ook de ontwikkeling van eigen krachtige opladers staat centraal. Dit gaat zo succesvol dat besloten wordt om vanaf 2012 ook een breed scala aan Power Banks toe te voegen aan het gamma.

INTERNATIONALE GROEI

Tim Schuurbijs, marketingmanager van Telco Accessories licht toe: "Inmiddels zijn wij dé fabrikant op het gebied van innovatieve en praktische solar- en stroomoplossingen voor dagelijks gebruik. Wij brengen een compleet assortiment betaalbare en duurzame consumentenproducten op de markt die eenvoudig op te laden zijn via zonne-energie en/of

USB/AC. De producten met het merk Xtorm hebben een eigentijds karakter en zijn van hoge kwaliteit."

Met Nederland als thuisbasis zijn de producten van Xtorm inmiddels verkrijgbaar in meer dan vijftig landen bij verschillende (online) winkels in onder andere Nederland, België, Luxemburg, Frankrijk, Italië, Spanje, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Tevens zijn de producten verkrijgbaar op diverse luchthavens, verspreid over de wereld. Het merk heeft in de tussentijd ook meerdere design- en ontwerpprijzen gewonnen. Dit maakt het succes van Telco compleet.

SAMENWERKING

Met als doel haar merkenportefeuille uit te breiden en zo de ultieme leverancier te worden van oplossingen voor de moderne mobiele consument, zoekt Telco in 2016 in samenwerking met investeerders naar samenwerkingsmogelijkheden. Deze vinden ze bij Gecko Covers. Gecko Covers begon in 2010 met een kleine webwinkel in beschermhoezen voor e-readers en tablets. Binnen twee jaar is het bedrijf uitgegroeid tot een onderneming die meerdere binnen- en buitenlandse afzetkanalen bedient. Gecko Covers ontwerpt en verkoopt unieke, han-

dige en handgemaakte beschermhoezen voor e-readers en tablets. Per jaar verkoopt het bedrijf zo'n honderdduizend exemplaren aan klanten over de hele wereld. De producten van Gecko worden dan ook niet alleen verkocht via de viertalige webwinkel van Gecko Covers, maar ook via Amazon.com. Daarnaast liggen ze in honderden winkels in binnen- en buitenland.

VIERTAL DOELGROEPEN

Met de directe synergie om voor dezelfde retailkanalen te gaan samenwerken is de samensmelting van Gecko Covers en Xtorm onder de Telco vlag een feit. Het bedrijf heeft een viertal doelgroepen als speerpunt. Ten eerste, retailers in consumentenelektronica die graag de unieke en sterke merken van Telco willen voeren. Daarnaast travel- en premiumverkopers op luchthavens en treinstations, maar ook outdoor retailers die hun klanten de ultieme vrijheid willen bieden met altijd en overal de juiste bescherming en energie. En tot slot zogenaamde FMCG retailers, zoals supermarkten en tankstations, die graag het basisassortiment aan hun klanten wil aanbieden. In toenemende mate zijn deze partijen, naast hun wereldwijde winkelnetwerk, online actief en worden de producten van Telco ook via de e-commerce kanalen verkocht. Telco



"OM DIE AMBITIE TE REALISEREN, GELOOFT TELCO IN HET ADAGIUM, DOE ZELF WAAR JE GOED IN BENT, EN BESTEEDT DE REST UIT AAN SPECIALISTEN"

heeft de ambitie om de komende jaren nog meer merken toe te voegen aan het assortiment met als doel om marktleider te worden in elektronica-accessoires voor de mobiele, avontuurlijke en veeleisende consument.

LOGISTIEK UITBESTEDEN

Om die ambitie te realiseren, gelooft Telco in het adagium 'doe zelf waar je goed in bent, en besteedt de rest uit aan specialisten'. De logistieke samenwerking met Make or Buy Fulfilment is hier het resultaat van. Deze samenwerking startte al in 2011 toen Luke Klein Nijenhuis besloot om de logistiek van Gecko Covers uit te besteden. "De groei was niet mogelijk zonder uitbesteding van de logistiek," zegt hij. "Dankzij de samenwerking met Make or Buy heb ik veel meer tijd gekregen om relaties aan te knopen met retailers. Bovendien maakt uitbesteding het mogelijk om snel op te schalen als we grote klanten binnenhalen. De logistiek is in goede handen, daarover hoeven we ons geen zorgen meer te maken," zo luidde het devies van Klein Nijenhuis in 2011.

Na de 'fusie' van Xtorm en Gecko was het een logische stap dat Make or Buy de logistiek voor beide merken zou gaan verzorgen. In deze samenwerking wordt er elke dag een complexe, internationale logistieke operatie uitgevoerd naar veeleisende klanten. Dat vraagt elke dag om goede afstemming, bijsturing en coördinatie van de logistiek. "Als Make or Buy elke dag doet waar zij goed in zijn, dan kunnen wij elke dag investeren in het bouwen aan onze merken en het realiseren van onze ambities", sluit Tim Schuurbijs af.

OVER MAKE OR BUY

Sinds 2004 is Make or Buy gespecialiseerd in e-commerce logistiek, ofwel fulfilment, voor e-commerce bedrijven, retailers en webwinkeliers. Wij verzorgen de volledige afhandeling van logistieke werkzaamheden. B2C en B2B.

Met een nuchtere, praktijkgerichte aanpak. En altijd met passie en toewijding. Flexibiliteit, efficiëntie, betrouwbaarheid, kennis en de juiste contacten staan hierbij centraal. **I**

Gecko Covers®

