

ERM

ELEKTRO RETAIL MAGAZINE



HEALTH
LUCHTREINIGING
IS 'BOOMING'



BEKO
ALLES LANGER VERS
MET HARVESTFRESH

LEDWOOD

CONNECTED SOUND

Ontdek nu bij Gizmo Retail de wereld van Ledwood en het uitgebreide kleurvolle aanbod van earphones en speakers!

Breng kleur in je leven en kies je favoriete model



EARPHONES

SPEAKERS

The color you dreamed of
and the technology you need!



XTREME180



ACCESS100



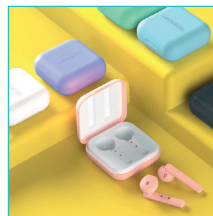
MAGELLAN



DUAL T-9



CAPELLA



HUBBLE



XTREME240

ONZE NIEUWE PRODUCTEN

Powerful sound
and long lasting battery life

Gizmo retail b.v.

Merk het verschil

Flevolaan 50 A | 1382 JZ | Weesp | NL | +31 (0)35 6561964 | info@gizmo-retail.nl | www.gizmo-retail.nl

WILLEM DE LEEUW (GIZMO RETAIL):

‘HIER KUNNEN WE VERDER GROEIEN’

TEKST: Tim de Vogel

Gizmo Retail heeft de wind in de zeilen. Het bedrijf is verhuisd naar een nieuw onderkomen in Weesp en gaat hiermee een nieuwe fase in. De groei zit er goed in, het productaanbod breidt zich snel uit en het ziet ernaar uit dat hier voorlopig nog geen einde aan komt.

In het nieuwe onderkomen zijn het voormalige kantoor annex showroom uit Ankeveen en het magazijn uit Barneveld samengevoegd. Ook het service center is ondergebracht in Weesp en binnenkort gaat de voorraad uit de magazijnen in Diemen nog overgeheveld worden naar de nieuwe locatie.

Niet zelf bouwen

“We hebben 1 september vorig jaar de sleutel gekregen en zijn tegen het einde van die maand verhuisd. De eerste drie maanden zijn we heel erg druk bezig geweest met de inrichting en aankleding van kantoren, showroom en magazijn en het resultaat mag er zijn”, vertelt directeur Willem de Leeuw.

Het onderkomen in Ankeveen was een open ruimte die dienst deed als kantoor en showroom. De Leeuw vertelt: “Niet alleen werden die honderd vierkante meter veel te krap, maar er was ook geen ruimte om mensen in alle rust te ontvangen. Ik ben eerst op zoek gegaan naar mogelijkheden om zelf iets te bouwen in de omgeving van het kantoor. Maar er was niets beschikbaar en financiële instanties raadden het af. Ze zeiden dat ik mijn geld beter in voorraden kon steken dan in gebouwen. Daar zit ook wat in, want daar verdien je tenslotte je geld mee.

Maar het viel ook niet mee om een geschikt huurpand te vinden. Na een paar jaar zoeken kwam ik dit tegen. Het zag er perfect uit voor onze doeleinden. We zijn na de aankoop wel van alles tegen gekomen, maar ook dat hebben we opgelost en nu hebben we een onderkomen waar we een tijd mee vooruit kunnen. Iedereen heeft inmiddels z'n draai aardig gevonden. Het was dan

ook een hele aanpassing omdat we een groot deel van de logistiek in eigen beheer namen.”

Alles in eigen huis

Over het samenvoegen van de verschillende locaties zegt hij:



“Alles wat per container uit het Verre Oosten kwam, werd voorheen in Barneveld gelost, daar lag de bulkvoorraad. We hadden daarnaast twee grote loodsen in Diemen en het kantoor en

showroom in Ankenveen. Barneveld is nu leeg, dat hebben we overgeheveld naar Weesp. Hier komen nu ook de containers aan. Voor de dagelijkse logistieke zaken hebben we nu nog onze partner in Diemen, waar we twee loodsen in gebruik hebben. Daar vindt de order-picking plaats. Dat is vier kilometer hiervandaan, dus we kunnen daar snel aanvullen als dat nodig is. Dit is een tijdelijke oplossing, want ik wil uiterlijk eind juni alles hier in Weesp hebben geconcentreerd. Dat brengt meer rust in de zaak. Dat merken we nu we ook hier onze service hebben ondergebracht. Dat zat in Diemen, maar hebben we nu gelukkig in eigen huis kunnen halen.”

Automatisering

Als vervolg op de verhuizing gaat Gizmo Retail ook de automatisering nog verder aanpakken. Willem de Leeuw: “We willen dit afstemmen op de logistiek, waarbij we het doel hebben zoveel mogelijk te willen automatiseren. Dit betekent dat de vertegenwoordigers straks hun orders op de tablet invoeren, maar dat ook onze online-bestellingen en dropshipment-orders in één keer worden verwerkt en dat er dan meteen pakbonnen en verzend etiketten worden gegenereerd.”

Onderscheid

De Leeuw is sinds 2012 eigenaar van Gizmo Retail en heeft het bedrijf sindsdien steeds verder uitgebouwd. Hij kwam in het bezit van de onderneming, dat toen nog in het Friese Hemrik zat, via een overname. “Ik had veel ervaring in de consumentenelektronica en wilde eigenlijk niets meer met audio doen omdat er naar mijn idee moeilijk nog iets te verdienen viel. Maar Gizmo Retail had een mooi assortiment unieke retro audio-apparatuur en dat sprak mij wel aan. Ik ben daar producten bij gaan zoeken die zich onderscheiden op uiterlijk / design; producten die als je langs het winkelschap loopt je triggeren of je hoofd doen omdraaien. Dan speelt prijs geen grote rol meer, want de klant is getriggerd door het product en wil het graag hebben. Inmiddels is het assortiment uitgebreid van 150 naar 850 verschillende producten.”

Lechpol

Hij vervolgt: “We hadden ook een assortiment kabels en accessoires, die we inkochten bij het Poolse Lechpol dat een vertegenwoordiging had in Bruinisse. De eigenaar daarvan overleed en we raakten in gesprek met Lechpol, die ons vroeg de distributie van al hun merken / producten voor de Benelux en een aantal andere landen op ons te nemen. Hierdoor konden we beginnen met Krüger & Matz audio en in een later stadium onder andere ook SDA- en persoonlijke verzorgingsproducten van Teesa. Zeer recent zijn daar ook drones, hoverboards en kindersteps van het merk Rebel bijgekomen.

Lechpol heeft 240 eigen winkels in Polen en 100 in Roemenië. Zij hebben de filosofie dat de consument bij hen terecht kan voor ieder product dat op stroom werkt of waar een batterij in zit; of het nu DHZ- en tuingereedschap is of een elektrische step. Ze hebben een enorm assortiment en we kunnen als we willen

dus alle kanten op uitbreiden. Ze hebben dertien verschillende merken en het is de bedoeling dat dit alles wordt ondergebracht onder de nieuwe merknaam Rebel.

Maar ook de andere merken die we voeren doen het goed. Soundmaster bijvoorbeeld, maar ook GPO groeit sterk, vooral omdat we hiermee de Duitse markt bedienen en met de telefoons heel veel hotels inrichten. En het Franse merk Muse heeft producten die ze zelf ontwikkelen, hetgeen terug te zien is in het fraaie design en de mooie verpakking, en ook daar zit een redelijke stijging in.”

Hij vertelt dat Gizmo Retail door steeds meer bedrijven wordt benaderd met de vraag de distributie op zich te nemen. “We gaan natuurlijk niet op alles in, maar af en toe komt er iets interessants voorbij. Zo gaan we nu de speakers en earphones van Ledwood vertegenwoordigen. Dit is een Frans merk met JBL- en Apple-achtige producten. Dit gaan we binnenkort introduceren. Ze hebben in Frankrijk een enorm marktaandeel en ik verwacht dat dit het hier ook goed gaan doen.”

Breed scala

De grote diversiteit aan producten geeft aan dat Gizmo Retail zaken doet met een breed scala aan ondernemingen. De Leeuw: “Ik wil zaken doen met elke deur waarachter een kassa staat. We

bedienen bouwmarkten, onder meer met ventilatoren en kachels van Teesa, maar ook woonwinkels om maar een dwarsstraat te noemen. Daar passen onze retro-apparaten perfect tussen de meubels. Maar naast de reguliere retail doen we ook dropshipments

voor een groot aantal e-tailers, om maar aan te geven hoe breed we bezig zijn.”

Toekomst

Hij ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet, maar er zijn wel de nodige onduidelijkheden en uitdagingen voor de nabije toekomst. “Hoewel corona voor veel ellende en beperkingen heeft gezorgd, is het wel goed geweest voor de handel. Maar niemand weet of en wanneer er een terugslag komt. Wel duidelijk is dat er enorme schaarstes ontstaan eind 2021 / begin 2022. Deze schaarstes ontstaan door grote tekorten aan onderdelen in het Verre Oosten en niet genoeg arbeidscapaciteit aan de fabricage banden aldaar. Daarnaast hebben we te kampen met grote problemen om containers vanuit het Verre Oosten naar Europa te krijgen. Winkels anticiperen nu al op de komende schaarste om straks niet mis te grijpen, waardoor de tekorten nu al zichtbaar worden.” Dit alles gaat samen met gigantische prijsstijgingen (tot wel 20 %) welke wij in de handel al helemaal niet gewend zijn. Hij besluit: “Daarnaast zien we ook dat het steeds moeilijker wordt om aan goed personeel te komen, want gezien de sterke groei moeten we ook op dat vlak uitbreiden. Maar voorlopig zijn we erg blij en trots met een zeer ruim en representatief pand waar we met plezier onze klanten gaan ontvangen. Hier kunnen we hopelijk nog een tijd vooruit en als het in de toekomst nodig is, zie ik hier in de nabije omgeving voldoende mogelijkheden om door te groeien / uit te breiden.” ■

‘WE WORDEN STEEDS
MEER BENADERD DOOR
ANDERE MERKEN’