

## Inside Parts

## "Klanten tevreden over nieuwe aanpak"

Als merkconstructeur die 100 procent trouw blijft aan de indirecte verkoop, kreeg Fujitsu-Siemens ook dit jaar de gelegenheid om zelf één Award uit te reiken aan zijn meest verdienstelijke partner. Inside Parts uit Lauwe (Menen) kreeg wegens een enorme omzetgroei in het afgelopen jaar deze Special Award. Die werd uitgereikt op 26 januari ter gelegenheid van de jaarlijkse Channel World Awards.

"Toen ik twee jaar geleden Inside Parts overnam, leefde het bedrijf bijna voor 100 procent van eigen assemblage-producten", vertelt Filip Debo, zaakvoerder van Inside Parts. Vanuit vestigingen in Waregem, Kortrijk en uiteindelijk Lauwe leverde het bedrijf al sinds 1988 kloon-pc's en onderdelen. Sinds maart 2003 koos het bedrijf echter resoluut voor merkhardware, en specifiek voor Fujitsu-Siemens. Minder dan een jaar na de eerste aankoop haalt Inside Parts reeds de volumes van een Premier Partner. Deze bijzondere onderscheiding mag daarom absoluut terecht heten.

Filip Debo verklaart zijn keuze voor een totaal andere strategie: "Door de steeds dalende dollarcoers was de prijs van de componenten zo sterk dalend dat je als reseller nauwelijks nog enige stocks kon nemen. Bovendien investeer je onvermijdelijk tijd in de assemblage, de planning, aankoopbeleid, stockbeheer, enzovoort." Merkhardware zit door deze evolutie aan ongeveer hetzelfde prijspunt als assemblage, vindt Debo. "Alleen voor zeer specifieke configuraties op maat, en een ultra low-budget aanbod voor scholen doen we nog assemblage."

### Prestige en bijkomende diensten

Inside Parts koos bij zijn radicale strategieverandering resoluut voor Fujitsu-Siemens. "Dat bedrijf was op dat moment bezig met de uitbouw van een duidelijke indirecte strategie", verduidelijkt Debo. "Voor ons was dat het perfecte moment om mee in te stappen. We appreciëren het ook enorm dat Fujitsu-Siemens heel direct met ons communiceert – commercieel, maar ook voor support", aldus Debo. Het aanbieden van merkhardware werpt duidelijk zijn vruchten af. "Het blijft een A-merk en bovendien van Duitse makelij. Dat heeft toch nog steeds een zeker prestige", vindt Debo. De commerciële resulta-



Filip Debo Inside Parts

"Tijd vormt niet langer een beperking op onze groei"

ten waren tot nog toe indrukwekkend, in die zin dat Inside Parts tijdens de voorbije tien maanden reeds de omzetdoelstellingen overschreed die een Premier Partner jaarlijks moet halen. De meeste resellers doen er toch enkele jaren over om dat niveau te behalen, zo klinkt het bij Fujitsu-Siemens.

"Dit jaar hebben we bijna voor 100 procent op de vervangingsmarkt van onze eigen assemblage-pc's gewerkt", verduidelijkt Debo. De klanten zijn volgens hem uiterst tevreden met de nieuwe aanpak. Voor Inside Parts was het achteraf bekeken een logische keuze. "De marges op assemblage zijn gewoon te laag", aldus Debo. Een bijkomend positief kenmerk is dat het bedrijf zijn technische kennis kan in-schakelen voor bijkomende diensten, met betere marges tot gevolg. "We kunnen onze klanten nu oplossingen aanbieden, bijvoorbeeld een reeks pc's met een draadloos netwerk én printing en documentbeheer", aldus Debo.

### Commerciële ademruimte

Door de nieuwe aanpak realiseert Inside Parts naar eigen zeggen een belangrijke groei. De tijd die wordt bespaard op voorraadbeheer en moeilijke aankoopbeslissingen, kan het bedrijf nu extra investeren in prospectie, legt Debo uit: "Zo kunnen we meer omzetten op dezelfde tijd." Een bijkomend voordeel is dat de werktijd van de technische medewerkers nu steeds vaker gaat naar betalende services, in plaats van assemblage. "Onze helpdesk neemt steeds meer technische taken op. Voor de zakelijke markt is service-na-verkoop belangrijker dan de laatste centiem korting", weet Debo.

Debo is bovendien prima tevreden met de voorwaarden en de ondersteuning van Fujitsu-Siemens. "De marges zijn overall dalend. Een A-merk is in dit geval zeker niet nadelig", aldus Debo.



"King of the Year" geschenken door Fujitsu-Siemens Computers