Dit document wordt u aangeboden door:
RIVIERENLAND BUSINESS®
klik hier voor meer artikelen

H. de Bruijn Relatiegeschenken b.v.

Wij verkopen geen teleurstellingen

H. de Bruijn Relatiegeschenken b.v. werd in 1954 in Amsterdam gestart door de gelijknamige ondernemer. Vanaf april 1975 was Wout van Lith, de vader van de huidige directeur Ethio van Lith, voor 50% eigenaar geworden en verantwoordelijk voor de relatiegeschenken verkoop. In 1999 werd het bedrijf geheel door hen overgenomen. Inmiddels heeft het bedrijf vestigingen in Amsterdam en in Geldermalsen.

TEKST HANS HOOFT

Sinds 2008 heeft de onderneming een ruime showroom annex kantoor in een groot pand in Geldermalsen. Van Lith: “We hebben toen naast een 2e showroom ook het magazijn hier naartoe gehaald. Dit alles omdat een groot deel van onze relaties in deze regio gevestigd is. In Geldermalsen is de showroom op afspraak geopend, maar in Amsterdam waar we nog een showroom hebben, kunnen de klanten gewoon binnenlopen. Jacqueline en Greta zijn ze graag van dienst. Ook telefonisch vormen de dames ons visitekaartje. We zijn een klein team met korte lijnen.”

Directeur Ethio van Lith doet ook de verkoop buitendienst. “Ik heb dan uiteraard de diverse catalogi bij me, maar ook wat voorbeelden en ideeën . Uit ervaring weet ik wel zo’n beetje wat de klant wil, zeker als het een bekende klant is. Daar speel ik dan op in.”
Van Lith vindt het ook een sport om de klant met een leuk nieuw artikel te verrassen, al is zijn ervaring dat men toch vaak voor iets kiest dat men al kent. “Ze zijn dan tevreden over de artikelen, en krijgen daar goede reacties op. Maar daarnaast heb je een groep die altijd wat nieuws zoekt.”

Noviteiten

Van Lith toont enkele voorbeelden van noviteiten: “Telefoongadgets, computeraccessoires en dergelijke. Denk aan usb-sticks, die kunnen we in allerlei vormen maken. Ook leuk is de webstick, die stop je in de usb-ingang van de pc en dan gaat die automatisch naar (een apart gedeelte van) de website van het desbetreffende bedrijf. Ideaal voor bijvoorbeeld een presentatie van een nieuw product of dienst maar ook voor het houden van een tevredenheidsonderzoek bij klanten. Handig is ook de oplader met het usb-poortje voor in de sigarettenaansteker van je auto. Deze oplader heeft dan een logo dat oplicht als hij contact maakt. Iedereen kent wel de felicitatiekaart waarbij een liedje wordt afgespeeld als je hem openklapt. De nieuwste vorm heeft een lcd-schermpje waar een videoboodschap op wordt vertoond, of een bedrijfspresentatie. Je kunt er zelf dingen opzetten, en je kunt hem ook weer opladen. Als één van de weinige spelers in de markt hebben we ook de schrijfmap met aan de ene kant een blocnote, maar aan de andere kant een houder voor een iPad of tablet. En als je hem omvouwt, heb je een standaard voor het tablet: handig voor presentaties. En zo zijn er heel veel artikelen, teveel om op te noemen.”

Update

Een andere categorie artikelen vormen de traditionele artikelen die een update hebben gekregen. De directeur noemt enkele voorbeelden: paraplu’s in de vorm van een hart of als hockeystick, een balpen met een stylus-functie voor de tablet, enzovoort. Maar een heel belangrijke categorie betreft de kleding met opdruk of borduursel. Van Lith toont een zeer breed assortiment: van caps tot complete werkkleding, van T-shirts of sweaters tot jas, bodywarmer of zelfs overall. “We bieden standaardkleding voorzien van een bedrukking, maar we kunnen ook kleding laten maken, speciaal voor die klant. Dus als je een boordje of juist geen boordje op een sweater wilt hebben, een biesje in een kleur of bepaalde kleurencombinatie, je roept maar. Uiteraard allemaal met eigen label van de klant erin en keurig per stuk verpakt.”

Goede contacten

Dat er een economische crisis heerst, merken ze bij H. de Bruijn natuurlijk ook. “De klant kijkt vandaag de dag meer naar de prijs. Daarom moet je goede contacten hebben met producenten en importeurs. Dat wij nog steeds heel concurrerende prijzen hebben is

mede te danken aan het feit dat het bedrijf aangesloten is bij een marketing- en inkoop-organisatie waardoor we groot kunnen inkopen. En gelukkig beseffen de klanten wel degelijk dat het belangrijk is om de naamsbekendheid en producten te blijven promoten."

Positief gevoel

Het idee van relatiegeschenken is duidelijk: iedereen vindt het leuk om iets te krijgen, als cadeautje of als blijk van waardering. Van Lith: "Dat geeft een positief gevoel. Voor klanten is het belangrijk dat wij totaalleverancier zijn. Je kunt bij ons dus alles kopen waar men een logo of naam op zou willen hebben, van vlaggen en stickers tot kleding of promotie-artikelen. We denken zeker met de klant mee om samen iets leuks en doeltreffends te bedenken waarmee hij een goede indruk maakt én dat binnen zijn budget past."

Natuurlijk heeft het bedrijf ook een uitgebreide website, maar, zo vertelt Van Lith: "De klant wil vaak zelf zien en voelen wat het product is, het even vasthouden. Daarom zijn het persoonlijk bezoek en onze showrooms ook zo belangrijk. Internet is zeer geschikt om te oriënteren en om te zien wat er allemaal op de markt is. Als men weet waar de interesse naar uit gaat, is het goed om een afspraak te maken en daar in een persoonlijk gesprek dieper op in te gaan. Alles wat op internet te vinden is, kan door H. de Bruijn Relatiegeschenken geleverd worden, test ons maar! Wij verkopen echt bijna alles, behalve teleurstellingen." ■

www.hdebruijn.nl