



VARIDESK®

Klantnaam:

VARIDESK (Coppell, Texas, VS)

Bedrijfsactiviteiten:

Leverancier van zit-stabureaus,
voor bedrijven en thuishkantoren

Contactpersoon Varidesk:

Craig Storey
CFO

Base Logistics en VARIDESK: perfecte match

De eerste VARIDESK werd ontworpen in Texas (VS) om een vriend te helpen die rugpijn had. Het eerste exemplaar werkte zo goed, dat de ontwerpers al snel veel extra aanvragen kregen en inmiddels zijn klanten van VARIDESK over de hele wereld te vinden. Base Logistics is de Europese partner van VARIDESK voor warehousing, distributie, transport en reverse logistics.

In 2014 werd Base Logistics in contact gebracht met VARIDESK door een belastingadvieskantoor waar VARIDESK destijds al mee werkte in Nederland. Craig Storey, CFO van VARIDESK, vertelt: "We wilden uitbreiden richting Europa en hadden geen logistiek dienstverlener voor onze B2B- en B2C-activiteiten. We zochten daarom een bedrijf dat indien nodig snel kon uitbreiden en opschalen in Europa, omdat we een sterke groei verwachtten op de Europese markt."

VARIDESK begon aan het zoekproces met zes potentiële partners voor hun supply chain-activiteiten in Europa. Na de eerste selectie bleven drie kandidaten over. Storey: "De drie belangrijkste criteria tijdens de selectie van een partner waren voor ons een schaalbare infrastructuur, kosten en technologische integratiemogelijkheden." Volgens Craig Storey zouden alle drie de partijen de logistieke activiteiten aankunnen die voor Europa verwacht werden. "Maar we ontdekten dat, hoewel Base Logistics niet de goedkoopste

keuze was, ze qua cultuur het beste bij ons pasten. Erg wendbaar en erg klantgericht."

*"Base Logistics
paste qua cultuur
het beste bij ons."*

Efficiency speelt voor VARIDESK een belangrijke rol in de relatie met leveranciers, zegt Storey. "Wij zijn ervan overtuigd dat partners uiteindelijk duurder zijn als ze inefficiënt werken en niet bereid zijn om je te helpen. Zelfs als het initiële prijsniveau het laagst was." Hij voegt eraan toe dat VARIDESK een erg goede reputatie heeft in de markt, die ze niet in de waagschaal willen leggen. "Wat ons betreft is de prijsopgave één ding, maar je moet er breder naar kijken en ook de kans op reputatieschade meerekenen."

CASE STUDY

Base 
Logistics

De samenwerking tussen VARIDESK en Base Logistics begon in het eerste kwartaal van 2015. "Het was een van de makkelijkste beslissingen die we bij VARIDESK ooit namen," zegt de CFO.

*"Het was een van de
makkelijkste beslissingen
die we ooit namen."*

Storey geeft aan dat VARIDESK zijn business model heeft moeten aanpassen aan de Europese markt. "Je moet in Europa veel meer hordes nemen op het gebied van regels en certificeringen. De Europese markt is daarnaast erg gefragmenteerd, terwijl Australië en de VS veel homogener zijn. Verkopen in Europa is dus veel ingewikkelder."





VARIDESK®

Klantnaam:

VARIDESK (Coppell, Texas, VS)

Bedrijfsactiviteiten:

Leverancier van zit-stabureaus, voor bedrijven en thuishkantoren

Contactpersoon Varidesk:

Craig Storey
CFO

Storey gaat verder: "We hebben veel verschillende ideeën gehad over hoe we sommige zaken moesten aanpakken in Europa en we hebben onze visie regelmatig aangepast. Het begon als een B2C-markt en het veranderde uiteindelijk in een B2B-markt. Base Logistics moest zich aan elke situatie aanpassen en dat deden ze erg goed."

"Je moet in Europa veel meer hordes nemen op het gebied van regels en certificeringen."

In de VS en Australië zijn veel VARIDESK-gebruikers B2C-klanten die de zit-stabureaus online kopen en bij hun werkgever gebruiken. Vaak raken collega's enthousiast over het product en besluit het bedrijf vervolgens de bureaus als optie aan te bieden aan alle medewerkers. VARIDESK ontdekte dat Europa op dat gebied compleet

anders werkt. "In Europa zijn inkopers, facilitair managers en ergonomen onze doelgroep. De meeste Europeanen zouden niet eens overwegen kantoormeubilair voor eigen gebruik aan te schaffen," zegt Storey. "Toen we in gesprek waren met Base Logistics en onze plannen uitlegden, kwamen we erachter dat we een andere benadering nodig hadden dan in onze andere regio's."

VARIDESK bouwt nu een netwerk op van dealers en Base Logistics past zijn logistieke diensten aan dit business model aan. De activiteiten voor VARIDESK omvatten warehousing, distributie, transport en reverse logistics.

"Base Logistics is een erg proactieve partner."

"Het motto van Base Logistics is 'Simpel, Efficiënt en Controleerbaar'. Ik denk dat ze daarmee de spijker op zijn kop slaan. Wendbaar en simpel zijn

twee mantra's die we zelf hanteren, dus we zijn een perfecte match." Hij gaat verder: "Wat ik prettig vind, is dat Base Logistics een erg proactieve partner is, zelf komt met procesverbeteringen en zelfs oplossingen aandraagt voor potentiële problemen."

VARIDESK ziet Base Logistics als voorbeeld voor zijn activiteiten in de VS en Australië. "Negentig procent van onze communicatie is zo ongeveer met drie personen. Die centrale communicatie maakt het ons natuurlijk makkelijk. Ik heb het gevoel dat ik altijd maar één telefoontje verwijderd ben van de decision maker." Op basis van deze ervaring heeft VARIDESK besloten om hun partners in andere regio's te vragen op een vergelijkbare manier te werken.

CASE STUDY

Base

Logistics

Base Logistics is een logistiek dienstverlener, met de focus op Transport Management, Warehouse Management en Data Management. We bieden een internationaal netwerk van transport- en warehousingpartners, in combinatie met een team van logistiek specialisten en een unieke logistieke applicatie.

[baselogistics.com](https://www.baselogistics.com)

