



## **De wet van de remmende voorsprong**

**Sieb Dorrestein begint in 2008 een webshop met accessoires voor tablets. Na een succesvolle start begint hij in China met eigen productontwikkeling. Inkoop en de eigen lijn vergen veel aandacht. Elke maand is Sieb in China om de productie te volgen. Dat vraagt veel van Sieb. Een ander type organisatie is dringend gewenst!**

Siebs producten worden in steeds meer Europese landen verkocht. Er melden zich grote retailers om zijn producten te mogen verkopen. Medio 2010 komt Sieb in contact met Make or Buy. Sieb had uit zijn netwerk vernomen dat Make or Buy webshops succesvol ondersteunt met hun logistieke proces. Meerwaarde levert door kennis van de supply chain. En daadwerkelijk de flexibiliteit en service biedt die een groeiende webshop zo hard nodig heeft. Ook de ervaringen van Make or Buy met andere klanten met een vergelijkbaar groeipotentieel en levering aan B2B wereldwijd waren redenen om eens kennis te maken.

Op een middag waren we ze het eens. Nog geen twee dagen later staat de voorraad van Sieb in de stellingen van Make or Buy. Totdat de koppeling functioneerde en getest is, heeft Make or Buy enkele dagen handmatig de orders verwerkt. Eind 2011 is omzet van Siebs bedrijf qua webshop-verkoop met 300% gegroeid, in sommige Europese landen zelfs met 1000%. Make or Buy heeft deze groei moeiteloos opgevangen. Onder meer door het gebruik van de geautomatiseerde orderverwerking door de koppeling met Magento.

Door de logistiek uit te besteden aan Make or Buy heeft Sieb veel tijd gewonnen. Hij heeft zijn voorsprong weten te behouden en de groeiverwachtingen zijn meer dan positief. Dit mede door nieuwe contracten voor levering van zijn producten aan de grootste webwinkels van Nederland en Europa. Ook daarvoor gaan alle leveringen via het Make or Buy magazijn, inclusief controle en het omzetten van klantspecifieke barcodes, het ompakken in specifieke verpakkingen en het voldoen aan klantspecifieke eisen.

**Make or Buy – Maakt ruimte voor groei**