

Braxton Home Collection, groothandel in woon- en decoratie-artikelen, stapte na een grondige voorbereiding over op King. Directeur Marius Nitzsche is nog steeds onder de indruk. 'Bijna alles kan met King en alles zit erin. Bovendien is King gericht op de toekomst. Ik hoef dus niet over een aantal jaren over te stappen op een andere leverancier.'

# Braxton Home Collection

*'King begrijpt wat je wilt'*

door

Joost van Meggelen

fotografie

Hans Tak

Een groeiende onderneming heeft een goed pakket nodig om alles in goede banen te leiden. Braxton Home Collection is zo'n bedrijf. Marius vertelt: 'De afgelopen jaren hadden we een omzetgroei van ruim 25% per jaar. Sinds 2007 zitten we hier op een mooie locatie in Hillegom. Maar we groeien elk jaar flink, dus dit pand is over enkele jaren ook weer te klein.' Optimale voorraadbeheersing is dus belangrijk voor Braxton en King speelt daarin de logistieke hoofdrol.

## Samenwerking

Maar eerst iets over Braxton zelf. Zoals bijna alle ondernemingen begon Braxton bescheiden. Dat was in het jaar 2000. Samen met de al bestaande winkelketen 'Life Style Town & Country House' begon Marius Nitzsche met een eigen woon- en decoratiehandel onder de naam Braxton. Het voordeel van deze samenwerking was, dat Braxton gelijk een afzetkanaal had. Het ontwikkelen van een eigen stijl kon beginnen. Marius koos voor nostalgisch, landelijk en romantisch. De inbreng van zijn Deense vrouw zie je terug in vele ontwerpen en in de kenmerkende natuurlijke tinten. Samen zorgen ze ervoor dat Braxton Home Collection een eigen gezicht kreeg en houdt.

## Mogelijkheden

Op een gegeven moment besloot Marius om zich los te maken van de Life Style-keten en op eigen kracht als groothandel verder te gaan. Inmiddels werken veertien mensen bij Braxton, maar Marius ziet zijn bedrijf nog steeds als 'een kleine speler, maar met veel groeimogelijkheden'. In Hillegom zijn nog meer groothandels in de woon- en decoratiebranche gevestigd. Een voordeel voor Braxton, want de winkeliers kunnen hun inkopen in deze regio zo

makkelijk combineren. De showroom met de Braxton Home Collection straalt rust uit en laat de winkeliers zien hoe zij de artikelen in hun winkel het beste kunnen presenteren.

## Stijl

Braxton is niet alleen te vinden in de showroom in Hillegom, maar is ook present ook op verschillende beurzen. In het HTC-gebouw in Nieuwegein gaat eind juni een nieuw platform voor de winkelier van start onder de naam 'Home Boxx Experience'. 'De afgelopen zes jaar was ik elke maand in de Trade markt in Utrecht. Daar stop ik mee. Met dertig andere ondernemers starten we nu een beurs die helemaal gericht is op de decoratie- en accessoiresbranche. Alle 'betere aanbieders' zitten nu onder één dak. Of ik niet bang ben voor mijn concurrenten? Als je bang bent voor concurrentie, betekent dat dat je je collectie niet goed hebt samengesteld. Je moet een eigen stijl ontwikkelen en steeds met wat nieuws komen.'

## Vernieuwen

'Want winkeliers vragen altijd: heb je nog wat nieuws?', vertelt Marius. 'Twee keer per jaar vernieuw ik mijn assortiment. Goedlopende artikelen blijven, maar artikelen waarvan de verkoop tegenvalt, gaan eruit. King kan mij precies vertellen wat het rendement is van elk artikel.' Aan particulieren levert Braxton niet. 'We accepteren ook niet iedere winkel als klant. Ik lever bijvoorbeeld niet aan webwinkels, bepaalde outlets of tuincentra. Het merk Braxton wil ik hoog houden.'

## Groei

Het ontwikkelen van een eigen stijl is volgens Marius een zaak van voortdurende aandacht op alle terreinen. 'Dus product, huisstijl, verpakking, condities, distributie, enzovoort.'



## ‘King kan mij precies vertellen wat het rendement is van elk artikel.’

Ons nieuwe Braxton-logo bijvoorbeeld hebben we zelf ontworpen. Uiteindelijk willen we dat de B in ons logo het hele merk zal gaan vertegenwoordigen. Waar we ook mee bezig zijn, zijn speciale gift boxes. Dus geen standaardverpakking meer, maar een exclusieve gift box waar het artikel in zit. Zo blijf je bezig. Er zit ook nog zoveel groei in onze branche!’

### Relatie

Waar komen de producten vandaan? ‘De meeste producten komen uit China, India en Indonesië. Maar ik heb ook leveranciers in Portugal, Tsjechië en Roemenië. Ik wil niet teveel

leveranciers. Je moet elkaar kunnen vertrouwen en dus een goede relatie opbouwen. In een land als China is een goede tussenpersoon belangrijk. Mijn leveranciers bezoek ik ook regelmatig. Ik wil iets leveren wat een ander niet heeft. Aan elk product probeer ik een eigen draai te geven.’

### Levertijd

‘Onze producten hebben een lange levertijd. Ik moet dus ruim van te voren bestellen. De voorverkoop in het voorjaar geeft mij al een indicatie van de uiteindelijke afzet. Omdat onze collectie steeds wisselt, kan ik niet terugvallen op de verkopen in het verleden. Alleen de meubels uit Oost-Europa laten we maken op bestelling. De rest kopen we vooraf in. Dat moet dus secuur gebeuren. King-consultant Gertjan van Kranenburg heeft mijn King zo ingericht, dat ik het bestelniveau makkelijk kan aanpassen. Dat is gedaan met de King Maatwerkbox. Het bestelniveau wisselt bij ons namelijk per seizoen. Op die manier signaleert King op tijd als ik bijvoorbeeld kerstartikelen moet bestellen. Je wilt niet weten hoe ik vroeger al die informatie bij elkaar moest krijgen. In King komt alle informatie er gewoon uit rollen.’

## Ideaal

'Een ander overzicht dat Gertjan voor mij heeft gemaakt, is mijn transportplanning. Die hield ik vroeger in Outlook bij. Nu komt er via de Maatwerkbox een overzicht uit King en dat is natuurlijk ideaal. Alles zit gewoon in één pakket! Wat er nu nog moet gebeuren, is de integratie van mijn webwinkel met King. Een groot deel van mijn bestellingen komt al via internet binnen. Ook ga ik werken met mobiele oplossingen. De inkomende goederenstroom en de orderpicking kan ik daarmee goed onder controle krijgen. Wat ik nog graag zou willen, is een kostprijsberekening op basis van de omvang van het artikel. Zo blijft er altijd wat te wensen over. Maar praktisch al mijn eisen konden al met King worden ingevuld.'



## 'Ik geniet er nog dagelijks van!'

### Implementatie Braxton

King-consultant Gertjan van Kranenburg kijkt met veel genoegen terug op het implementatietraject van King bij Braxton. 'Marius Nitzsche wil alles tot in de puntjes geregeld hebben. Dat zie je terug in het uiteindelijke resultaat: alle details in de software zijn perfect op elkaar afgestemd. In het eerste gesprek in oktober 2008 werd de datum vastgesteld waarop de overstap naar King moest plaatsvinden. Die datum hebben we ook gehaald. In totaal ben ik 15 dagen met de implementatie en de opleiding bezig geweest en daarnaast nog 9 uur met het bouwen van het maatwerk. Ik ben altijd met heel veel plezier naar Braxton gereden. Je zag de toekomstige gebruikers van King met de week enthousiaster worden, zeker na het verzorgen van de opleiding. Binnenkort hebben we weer een nieuwe afspraak, over hoe we de webwinkel van Braxton kunnen koppelen aan King. Want ook daar is nog veel winst te behalen!'

