

**“ER IS OOG NODIG
VOOR EFFICIËNTIE EN
DIGITALISERING DIE OP HUN
BEURT ORGANISATORISCHE
VEERKRACHT VRAGEN.”**



WE WILLEN DÉ

Gesprek met Dirk Baum, CEO van Eltra

REFERENTIE ZIJN



Opgericht in 1954 is Eltra sinds decennia dé referentie in elektrisch doe-het-zelf materiaal. Eltra is dan ook uitgegroeid tot de onbetwiste marktleider in de distributie van elektrisch materiaal en verlichting. We gingen in gesprek met Dirk Baum, CEO van Eltra, en spraken hem over de veranderde marktomstandigheden tijdens de pandemie en de groei van de doe-het-zelf markt.

◀ Bio

Sinds de oprichting van Eltra in 1954 groeide de onderneming uit tot dé referentie binnen de sector die dagelijks levert aan meer dan 1.000 doe-het-zelf retailers in België en Nederland. Dirk Baum, CEO sinds 1996, heeft als missie om de referentie te blijven en dit uit te breiden binnen Europa.



“WE HEBBEN ONS DOE-HET-ZELF GAMMA MOETEN UITBREIDEN EN ZIJN CONTINUE OP ZOEK NAAR PRODUCTEN DIE IN SPELEN OP DE BEHOEFTE VAN DE KLANT”



Hoe heb je het afgelopen jaar ervaren en waar zitten de uitdagingen voor 2021?

“De markt vraagt vandaag massaal naar goederen. Sinds de pandemie zitten mensen vaak thuis en zijn ze beperkt in hun bewegingsvrijheid. Ze zijn hun muren beu gekeken en zijn binnen en buitenshuis beginnen klussen. De grootste uitdaging van 2021 zal voor ons zijn dat we het gevraagde volume kunnen blijven leveren gezien de wereldwijde schaarste aan grondstoffen, productiecapaciteit en containers.”

Wat maakt Eltra de referentie en marktleider in de Belgische doe-het-zelf markt?

“Onze grootste sterkte ligt hem in de added value die we in de waardeketen kunnen bieden aan de hand van ons DaaS-model: Distribution as a Service. Dit houdt in dat we samen met onze klanten en partnerleveranciers gaan kijken naar welke services we kunnen bieden en ontwikkelen in elk deel van de waardeketen. Doorgedreven category management en retail ready concepten zijn hierbij sterke troeven.”

In 2019 werd Eltra overgenomen door Heylen Group. Wat voor impact heeft dit gehad op de onderneming?

“Door de extra kennis en expertise die Heylen Group ons binnen de retailsector kon bieden kregen we weer wat meer mentale zuurstof en vonden we onze ondernemersspirit terug. Samen met Heylen Group investeren we in de toekomst, zowel op vlak van infrastructuur als in mensen. Naast autonome groei is er ook een duidelijke strategie om in de rest van Europa te groeien via onder andere acquisities. Hierbij is de aanpak en knowhow van Heylen Group tijdens acquisities onontbeerlijk.”

Anno 2021 vraagt de markt naar duurzame oplossingen. Hoe verzekeren jullie als bedrijf duurzame groei?

“Klopt, de markt, maar ook de maatschappij in het algemeen vraagt om duurzame oplossingen zien. Duurzaam groeien houdt rekening met een aantal zaken. Het is een groeistrategie die aandacht heeft voor het belang van alle stakeholders zijnde onze klanten, leveranciers, medewerkers, aandeelhouders en de maatschappij. Daarnaast is duurzaam groeien een langetermijnvisie. Er is oog nodig voor efficiëntie en digitalisering die op hun beurt organisatorische veerkracht vragen.”

Jullie verhuizen in maart 2022 naar het mooie Gent Logistics. Was deze verhuis een bewuste keuze?

“Absoluut, we waren al langer vragende partij om te verhuizen naar een green field. Heylen Warehouses bouwde een state-of-the-art logistieke campus in het hart van het North Sea Port-gebied. De verwachtingen van stakeholders zijn groter geworden. Middelmaticheid kent geen toekomst meer. We willen de referentie zijn in logistiek en de services die we aanbieden. Om die redenen gingen we op zoek naar een nieuwe, modernere en uiteraard ook een grotere logistieke vestiging met de laatste nieuwe ontwikkelingen op gebied van automatisatie en robotisatie in picking.”

Een eigen ‘SMART home solutions’ merk van Eltra is Qnect. Wat is er zo speciaal aan jullie ‘huismerk’?

“Qnect is ons eigen SMART home merk dat sinds de zomer van 2019 op de markt verkrijgbaar is. Qnect biedt smart home plug & play oplossingen die voor democratische prijzen beschikbaar zijn. Met onze slimme, met WIFI verbonden producten kan je in een fractie van je tijd een makkelijke, veilige, slimme en energiezuinige leefomgeving creëren. Alle producten kan je besturen vanuit onze eigen app, gemaakt met een open software. Dit maakt dat je alle producten kan connecteren met elkaar, maar ook met andere merken.”

Tijdens de coronapandemie is de doe-het-zelf markt in een stroomversnelling geraakt. Hoe hebben jullie deze periode ervaren?

“Klopt, het is op korte termijn even heel snel gegaan voor ons. We zagen het aantal dropshipment orders in het eerste weekend van de lockdown exploderen. Eltra heeft hierdoor heel snel moeten schakelen. De consument zat thuis, kon niet op reis en verveelde zich. We hebben ons doe-het-zelf assortiment verder uitgebreid en zijn continu op zoek naar producten die inspelen op de behoeftes van de klant. Om de consument verder te ondersteunen hebben we ons eigen YouTube-kanaal, waarbij consumenten meer dan 100 installatie video’s van onze producten tot hun beschikking hebben. Ons YouTube-kanaal “Eltra toolkit” heeft iedere maand meer dan 100.000 views.

Wat is jullie visie op vlak van maatschappelijk verantwoord ondernemen?

“Ook hierin hebben we bij Eltra de ambitie om een referentie te worden. We willen daarbij onze partners en stakeholders betrekken en

inspireren om samen onze doelstellingen te bereiken. We willen niet alleen onze ecologische voetafdruk verkleinen, maar trachten een respectvolle synergie te creëren tussen economische belangen van een onderneming en haar sociale impact op de maatschappij. Momenteel werken we aan een roadmap 2021-2030 maar uiteraard zij er ook al concrete initiatieven. Zo bieden we de consument ‘groene’ producten aan, waaronder Smart home producten die bijdragen aan een efficiënter energiebeheer. Daarbij hechten we veel belang aan de samenwerking met ‘maatwerkbedrijven.’

“Op vlak van distributie werken we dan weer samen met partners die deels elektrisch rijden. Daarnaast is ons nieuwe warehouse BREEAM gecertificeerd en verloopt 80% van onze facturen, zendnota’s en orders paperless via EDI. Ook hebben we plastic blisterverpakkingen vervangen door recycleerbaar karton en voeren we intern een elektrisch en hybride autopolicy. Er kan nog meer, maar we hebben al best wat stappen gezet binnen het kader van duurzaamheid.”

COMPANY PROFILE

Elke dag levert Eltra vanuit hun logistiek centrum in Temse een breed assortiment producten aan meer dan 1000 DIY-winkels in België, Nederland en de rest van Europa.

FACT

Wereldwijd worden per seconde 127 nieuwe toestellen verbonden met het internet en naar verwachting zullen er tegen 2025 zo'n 64 miljard geconnecteerde apparaten zijn.



SCAN DEZE QR-CODE VOOR MEER INFO

– EXECUTIVE SUMMARY –

The DIY market is gaining momentum.

Dirk Baum, CEO of Eltra, the Belgian market leader in electrical DIY installation materials and lighting products, discusses the impact of the COVID crisis on his company. “Things have moved very quickly for us during the first lockdown in March 2020. Consumers were home, unable to travel and bored. The demand for home improvement products became huge. We saw our orders exploding in the first weekend of the lockdown. We had to expand our DIY range, constantly looking for products that would meet our customers’ needs. As a supplier, we have a responsibility to offer “green” products to the consumer. We are focussing strongly on our range of SMART products. Qnect is our SMART home brand, it offers smart home plug and play solutions at economic prices. With our smart WiFi connected products you can create an easy, safe, smart and energy efficient living environment in a fraction of time.”