

LITTLEBIT KIEST VOOR FOCUS

# 'Als de klant tevreden is, realiseer je met elkaar groei'

De relatief kleine speler Littlebit heeft torenhoge ambities. Die moeten in de Benelux worden gerealiseerd door Managing Director Ferry Kassing en zijn bevlogen team. Deze officiële distributeur uit Zwitserland is 'here to stay' en groeit hard. De focus op klant, markt, pragmatische werkwijze en intensief persoonlijk contact zijn de kernwaarden. De term 'the bridge' wordt gebruikt om aan te geven dat Littlebit de rol vervult van spin in het web tussen klant en leverancier.

**2**0 jaar geleden werd Littlebit opgericht in Zwitserland door Patrick Matzinger. Het bedrijf groeide uit tot een van de sterkste spelers in Zwitserland. Daarna werd een uitbreiding naar Duitsland en Oostenrijk ingezet en aansluitend vier jaar geleden de expansie naar de Benelux. Ferry Kassing: "We zitten met name in het storage- en componenten-assortiment met sterke merken van officiële partijen als Western Digital, Kingston, Seagate en recent AMD. Ook zijn we actief in de steeds groter wordende markt voor peripherals. In Europa zijn we met Logitech de sterkste speler. Een mooi merk dat perfect aansluit op de zakelijke markt. Daarnaast voeren we ook eigen brands als Joule Performance en Axxiv."

De complete logistiek voor de Benelux-markt, Duitsland en Oostenrijk wordt verzonden vanuit een Duits magazijn. "Het voordeel hiervan is dat er grote voorraden zijn van het leveranciersassortiment en de kers op de taart: we kunnen leveren zonder btw."

## Met elkaar groeien

Focus is een term die constant bij Littlebit terugkomt. Focus in product, markt maar ook op klantenbestand. "Andere officiële aanbieders in de branche zijn broadliners en werken juist heel divers. Wij gaan liever voor de focus. Iets waar het zogeheten Bridge principe uitstekend bij aansluit. Littlebit maakt de bal rond en zijn onderdeel van de driehoek tussen vendor en klant. Dat wat er nodig is regelen we samen. Drie schakels die vraagstukken, mogelijkheden en kansen overbruggen. Dit alles op een duidelijke no-nonsense manier.

Wij spelen hierin een ondersteunende en relevante rol. Uiteindelijk is het natuurlijk zo dat als de klant tevreden is, je met elkaar groei realiseert. In al deze zaken durft Littlebit met iedereen de concurrentie aan te gaan."

## Littlebit is here to stay

Dat het goed gaat met Littlebit blijkt uit het feit dat het bedrijf druk op zoek is naar nieuwe mensen. De ambitie liegt er niet om. Getalsmatig wil Littlebit in twee jaar tijd groeien naar een omzet van 100 miljoen euro. "Wij hebben alles in huis om die groei te realiseren. Ons team bestaat enkel uit mensen met distributie/leverancier-ervaring. Iedereen hier is oprecht geïnteresseerd in mensen en de handel. Die persoonlijke relatie, in combinatie met het snel kunnen schakelen, bereikbaarheid en korte lijntjes maken uiteindelijk het verschil. We are here to stay." ■

Ferry Kassing

