Advertorial: Marketing Fulfilment groeit

25-09-2017 08:00

Dynamisch & on demand: logistiek van marketingmaterialen

Onlangs verhuisde Sumis Marketing Logistics naar een nieuwe locatie in Zoetermeer. Het warehouse is de perfecte basis voor de opslag, handling en distributie van POS- en marketingmaterialen voor talloze Nederlandse retailers. Wat is het geheim achter dit logistieke succes? We stelden 5 vragen aan Stefan Hijstee, COO en managing partner van Sumis Company.

Wat is Sumis Marketing Logistics en wat doen jullie?
Sumis Marketing Logistics is de logistieke tak van Sumis Company. We zorgen ervoor dat de marketingmaterialen van retailers op het juiste moment op de juiste plek terecht komen. Dus van actiematige POS materialen als schapkaartjes en posters tot vaste signing materialen voor winkels in Nederland. We ontzorgen onze klanten door het gehele proces van opslag, handling, distributie en plaatsing van deze materialen te verzorgen.

Wat is het verschil met logistieke centra van retailers?
Het verschil is onze expertise. Wij richten ons puur op marketingmaterialen terwijl de distributiecentra van retailers ingericht zijn op de logistiek van producten voor in de winkels. Bij retailproducten gaat het om bulk logistiek wat volgens een strakke planning wordt gedistribueerd. Marketingmaterialen zijn veel grilliger. Ze wisselen snel en zijn logistiek gezien onvoorspelbaar. De marketing fulfilment vraagt om een andere werkwijze, die een eigen expertise behoeft. zo is bijvoorbeeld het hebben van eigen voorraad kostentechnisch vaak helemaal niet gunstig voor marketingmaterialen die on demand te bestellen zijn.

Waarin onderscheidt Sumis Marketing Logistics zich qua marketing fulfilment?
We spreken de taal van de marketeer én de logistieke professional. Dat zijn echt twee verschillende bloedgroepen: de logistiek medewerker heeft baat bij een gestructureerd warehouse proces, terwijl de marketeer zo snel mogelijk een boodschap wil communiceren in en rondom de winkel. We weten wat een marketeer of winkelier nodig heeft en kunnen die wens koppelen aan een soepel logistiek proces. Vaak zelfs compleet geautomatiseerd, via een webshop waarin marketeers zelf voorraden kunnen checken of on demand marketingmaterialen bestellen.

Wat zijn de voordelen van het nieuwe warehouse in Zoetermeer?
Ruimte en flexibiliteit voor de klant. We hebben 2,5 keer zoveel ruimte en het is speciaal ingericht voor marketing fulfilment. Marketingmaterialen laten zich niet altijd op pallets opslaan, dus hebben we daar andere oplossingen voor. We kunnen hier zelf kant-en-klare pakketten samenstellen op basis van winkel DNA. Dit is ook praktisch in de voorbereiding op het plaatsen van signing op locatie.

Welke trends ziet Sumis in marketing fulfilment?
Het wordt steeds specialistischer. Eerst was dit een taak van de distributiecentra van retailers, onder het mom van ‘doe het er maar bij’. Of lagen gedrukte materialen bij de drukker in de opslag. Daar komen steeds meer retailers van terug. Het liefst hebben marketeers zo min mogelijk marketingmaterialen op voorraad. Daarnaast zien we dat het niet meer om groot, groter, grootst gaat. Maar om de juiste balans tussen bulkopslag en on demand. Niet alleen vanwege de financiële voordelen, maar vooral omdat marketing gaat om snel schakelen en korte klappen. Om het logistieke proces van marketing materialen te optimaliseren, is een gespecialiseerd warehouse dat zich kan aanpassen aan dit dynamische, fijnmazige speelveld onmisbaar.

Meer weten?

www.sumis.com