



Edwin Sauer (links) en Rudy Velders



NIEUW HOOFDKANTOOR TRONIOS

GROEI IN CRISISTIJD

Net als bijna iedereen in de branche, heeft ook Tronios een bewogen jaar achter de rug. Het Almelose (maar internationaal opererende) familiebedrijf zag door corona de professionele markt stilvallen, zag de consumentenmarkt juist enorm groeien en verhuisde en passant naar een gigantisch hagelnieuw pand omdat het jasje op de oude locatie allang niet meer paste. Alles is groter, efficiënter en helemaal klaar voor de toekomst. “Het was een gek jaar, maar we hebben ons dankzij de consumententak geen zorgen hoeven maken”, aldus commercieel directeur Rudy Velders.

Het moet een fraai gezicht geweest zijn. Vanaf twee verschillende locaties op het Almelose bedrijventerrein Twente Noord reden zo’n negen vrachtwagens een weekend lang de complete voorraad van Tronios naar het immense nieuwe distributiecentrum dat inmiddels betrokken is. Zo’n achtduizend pallets aan (vooral) licht- en geluidmateriaal, voorheen verdeeld over twee locaties omdat de ruimte op de oude plek beperkt was, hebben nu een plek gekregen in de overzichtelijke hallen in het nieuwe pand. Waar het oude pand uitpuild, is nu zelfs nog plek beschikbaar voor zo’n tweeduizend pallets meer.

LOGISTIEKE UITDAGING

Het was een militaire operatie met een bevredigend resultaat. “Een verhuizing over een afstand van zo’n vijfhonderd meter, maar de logistieke uitdaging daarbij was gigantisch”, vertellen commercieel directeur Rudy Velders en content manager Edwin Sauer als we hen spreken in het even indrukwekkende als gemoedelijke bedrijfsrestaurant op de nieuwe locatie. “We zaten verdeeld over twee locaties met twee verschillende proces-

sen en dat moest allemaal worden samengebracht in één systeem. Alle docks waren in gebruik, het ging maar door. Op de oude locaties had alles een vaste plek, hier is vanaf nu alles barcode-gestuurd. Die barcodes werden daar allemaal al opgeplakt en in het systeem geladen, hier werd het gescand en ging het weer door.”

SLIM

De verhuizing was overigens hard nodig, legt het tweetal uit. De ruimte was al lang beperkt en omdat twee keer was bijgebouwd was ook de indeling van het magazijn niet ideaal meer. “En als het buiten ook maar een beetje warmer werd, dan zweette je al weg”, lacht Edwin Sauer nadat in het nieuwe bedrijfsrestaurant even eerder de zonwering automatisch voor de ramen zakte om de temperatuur ideaal te houden. Het nieuwe gebouw is slim en dat geldt al net zo voor het logistieke systeem waar nu mee gewerkt wordt. Het maakt het werk een stuk efficiënter, vertelt Rudy Velders. “We kunnen orders sneller afhandelen en de kans op fouten is vele malen kleiner. Het systeem herkent bovendien pieken en dalen. Als een bepaald product bijvoorbeeld in decem-



ber heel vaak verkocht wordt, dan zorgt het systeem ervoor dat die dingen vooraan in het magazijn komen te staan. Het is self-learning en leert steeds meer bij. Het wordt dus alleen maar nóg beter.”

FAMILIE

Velders en Sauer zijn trots op het nieuwe pand en die trots zal extra groot zijn door de jarenlange geschiedenis die het duo heeft bij het bedrijf. Rudy is de zoon van oprichter en algemeen directeur Mario Velders en groeide er letterlijk mee op. Ook zijn moeder en jongere broer zijn actief binnen het bedrijf. Edwin Sauer mag zich na bijna twee decennia eigenlijk ook gerust een familielid noemen. Sowieso is sprake van een behoorlijke ‘Tronios-familie’. “Er is heel weinig verloop hier”, vertelt Rudy Velders tijdens een rondje door het bijzonder stijlvolle kantoorgedeelte van het gebouw. “Er werkt hier zelfs iemand voor wie mijn vader vroeger werkte, nu is het andersom. Al 35 jaar werken die twee samen, hij kent mijn vader langer dan dat ik ‘m ken.”

VOLWASSEN

Het zegt veel over het bedrijf dat is voortgekomen uit de door Mario Velders begonnen SkyTronic-groep. Waar in de beginjaren duizenden elektronica-producten verkocht werden vanuit een achthonderd pagina’s tellende catalogus, is het bedrijf zich

uiteindelijk gaan toespitsen op licht en geluid. “Ons pakket begint altijd met spullen voor jongens en meisjes die op hun slaapkamer beginnen met muziek maken. Speakertjes, versterkertjes, discolampen...dat werk”, vertelt Rudy Velders. “Daar begint het allemaal, maar we zijn door de jaren heen steeds een stapje hoger en professioneler gegaan. Van daaruit is bijvoorbeeld ook ons eigen merk BeamZ ontwikkeld. Dat hebben we losgetrokken van de zogenaamde slaapkamerlampjes en is echt gericht op de verhuurmarkt. Het merk is door de jaren heen gegroeid en is echt volwassen geworden.”

GEGROEID

De Tronios-groep is actief in meer dan veertig landen en heeft een distributienetwerk dat Australië, Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika en heel Europa bevoorraadt. “Ook in die andere landen zijn ze heel actief bezig met het wegzetten van onze BeamZ-producten, dat begint echt body te krijgen”, legt Edwin Sauer uit. “Ook intern proberen we het zo te splitsen. Aan de ene kant hebben we mensen die zich bezighouden met de slaapkamerspullen, aan de andere kant zitten mensen die zich juist richten op de verhuurders en de installatiebedrijven. Hen gaat het namelijk om heel andere dingen.” In het begin van de coronacrisis is dat verschil nog groter

geworden. Rudy Velders: “We hebben toen een enorme boost gezien aan de consumentenkant. Instrumenten, karaokesets... sommige artikelen gingen tien tot vijftien keer zo hard als normaal. Die consumententak is ook de reden dat we ons geen zorgen hebben gemaakt hier, al was het natuurlijk wel even schrikken. Week 12 van het jaar 2020 zal ik nooit meer vergeten. In alle statistieken zag je terug dat het helemaal doodviel. Voordeel was dat we vanuit de andere landen al snel zagen dat de consumentenkant wel hard bleef gaan. Dat heeft ons overeind gehouden. Als we het alleen van de professionele markt moesten hebben, dan hadden we moeten inkrimpen. Nu zijn we zelfs gegroeid. Niet alleen qua pand dus, maar ook qua mensen en middelen.”

LOS

Aan de professionele kant is het nog altijd niet op het oude niveau. Edwin Sauer: “Qua goedkopere moving heads en architectonische verlichting begint het wel weer een beetje op gang te komen, maar voor evenementen en dergelijke nog niet. Toch merken we dat er op het moment weer heel veel in de lucht hangt en het weer de goede kant op gaat. We hebben ook podia en trussmateriaal in ons assortiment en daar beginnen de aanvragen nu wel weer voor binnen te komen. Er komt steeds weer iets meer leven in. Het zal niet heel snel gaan, maar beetje beetje komt het goed. En als de deuren straks eenmaal los gaan, dat gaat het volgens ons ook écht los.”

