

# WAKE UP INTERNATIONAL THUIS IN DE AZIATISCHE PRODUCTIE- MARKT

‘Wij zijn daar de ogen en oren van onze opdrachtgevers’

## Interview

Tekst: Tamara Mourits | Fotografie: Menno Ringnalda

Een yogamat, een boodschappentas van een supermarkt of een matrashoes; zomaar drie alledaagse, maar wel totaal verschillende producten. Toch komen deze en nog talloze andere producten via Wake Up International BV bij ons terecht. ‘Je kent ons vast niet, maar wij leveren heel veel producten voor de Nederlandse markt en daarbuiten’, aldus eigenaar Roderik Bos.

Wake Up International uit Zeist heeft tientallen jaren ervaring met handelen in en produceren van allerlei soorten goederen in Azië. Het bedrijf heeft zich ontwikkeld tot een allround dienstverlener die groot is in “end-to-end”-service. ‘Wij doen meer dan dat je zou denken, maar omdat wij aan de achterkant van het proces werken, zijn wij niet heel zichtbaar. Voor veel verschillende type opdrachtgevers nemen wij alle zorgen uit handen. Wij doen aan productontwikkeling, begeleiden de productie, regelen het logistieke traject, certificering én – heel belangrijk – nemen alle verantwoordelijkheid op ons als het gaat om productkwaliteit.’ Om een voorbeeld te geven noemt hij de samenwerking met een A-merk in gehoorbescherming. ‘Zij wilden speciale gehoorbescherming voor baby’s laten ontwikkelen om op te nemen in hun assortiment. Wij gaan dan met zo’n vraagstuk aan de slag en begeleiden het proces vanaf de tekentafel tot aan het punt waarop het product in de winkel ligt. Het kan echt om van alles gaan, als het maar non-foodartikelen zijn. Zo leveren wij aan veel grote Europese retailers verschillende soorten private label producten. Geen eenheidsworsten, maar voor hun merk ontworpen en geproduceerd. Met onze dienstverlening kunnen wij dus diverse opdrachtgevers ondersteunen bij uiteenlopende vraagstukken.’

‘Overal waar wij actief zijn, willen we kort op de bal zitten’

### LEERGELD AL BETAALD

‘Je kan als bedrijf wel zelf een product laten ontwikkelen en inkopen in Azië, maar de meeste ondernemers, vooral degene die hier al ervaring mee hebben, snappen hoe ingewikkeld dit is en hebben helemaal geen zin in alle rompslomp en risico’s. Wij snappen de Aziatische markt heel goed en we blijven continu meebewegen met alle ontwikkelingen. In het verleden hebben wij al veel leergeld betaald! Andere bedrijven huren ons daarom in om dit proces voor hen te regelen. Vergelijk het met pakketjes bezorgen: die ga je ook niet zelf rondbrengen, daar heb je bedrijven als DHL voor en als het pakket weg is of is beschadigd, bel je DHL.’

Deze jarenlange ervaring vindt zijn oorsprong bij de vader van Roderik: Rob Bos. Hij begon in de jaren zeventig al met handelen in Azië en heeft in 1988 Wake Up International opgericht. ‘Een holle naam, want hier kleeft geen associatie met een product aan vast, waardoor het onze veelzijdigheid benadrukt.’ Roderik liep al van jongs af aan met zijn vader mee in het bedrijf en is na zijn studie direct in het familiebedrijf gestapt. ‘In het begin waren wij heel actief in de premiummarkt. Dat zijn onder andere de “giveaways” die bedrijven weggeven aan klanten, zoals een muts bij de rookworst. Dit gaat om hele hoge aantallen, maar de opdracht is iedere keer anders. Omdat dit soort premiums altijd budget gebonden zijn én er steeds meer aanbieders bij kwamen, zijn wij een andere weg ingeslagen. Een weg waarbij wij onze ervaring en brede kennis van allerlei soorten producten goed kunnen toepassen.’

### KANTOREN IN AZIE

Wake Up International is vanaf dat moment getransformeerd tot een handelsorganisatie. En met succes. ‘In de tijd dat wij nog premiums inkochten, openden we nog wel eens een container met geleverde goederen die helemaal niet aan onze verwachtingen voldeden; logo’s verkeerd om geplaatst, of de kwaliteit beneden peil. Begin deze eeuw hebben wij onze eigen kantoren in China opgericht. Zo konden wij terplekke de juiste fabriek vinden en de productkwaliteit waarborgen. Ook zien wij erop toe dat de producten niet door kinderhanden zijn gemaakt en voldoen we aan alle wetten en regels die hier in Nederland gelden. Dit valt namelijk te betwijfelen bij producten van bijvoorbeeld AliExpress of Alibaba. Vandaag de dag hebben we kantoren in China, Vietnam en India. De kantoren worden bemand door lokale mensen en aangestuurd vanuit Zeist. Op dit moment zijn we bezig met een nieuw kantoor in Pakistan, omdat wij nu zien dat sommige producten van onze opdrachtgevers daar met onze hulp het best ingekocht kunnen worden. Overal waar wij actief zijn, willen we kort op de bal zitten. Wij zijn daar immers de oren en ogen van onze opdrachtgevers.’

En hier blijft het niet bij voor Wake Up International. ‘Wij hebben echt liefde voor het product en investeren al bijna tien jaar in productontwikkeling. In de afgelopen periode, waarin de handel minder was, zijn we ons hier nog op meer gaan focussen. Samen met de opdrachtgever willen we echt een onderscheidend product leveren met een betere vormgeving, een mooiere verpakking, de juiste functionaliteit en een goede prijs-kwaliteitverhouding. “Aandacht maakt alles mooier”, deze uitspraak is niet van mijzelf, maar ik vind ‘m heel treffend voor hoe wij werken. We hebben onze hoge mate van efficiëntie te danken aan ons kleine team van specialisten en de geavanceerde IT-technieken waarmee we werken, maar wij kunnen altijd een beroep doen op ons netwerk van goede partners. En dat is ook precies wat ik andere ondernemers wil meegeven is: je kunt het niet allemaal alleen en dat moet je ook niet willen. Wij hebben een modern en positief ingesteld bedrijf met een professioneel team en we putten uit vijftig jaar ervaring. Dat maakt ons de ideale partner.’



### Wake Up International BV

Bergweg 49  
3707 AA Zeist  
0306973240  
info@wake.nl  
www.wake.nl