

Professioneel. Flexibel. Sociaal. Samenwerken. Maatschappelijk betrokken. Deze woorden kenmerken de aanpak van MD Services uit Huizen. "In 2001 zijn we begonnen met het leveren van relatiegeschenken aan onze klanten, maar inmiddels bieden we alle mogelijk diensten aan. We verzorgen bijvoorbeeld ook het ontwerpen van brochures, de organisatie van evenementen en product launches. Ook regelen we de verzending en verscheping van logistiek complexe productstromen. Wij zijn echt gespecialiseerd in last minute leveringen", zegt Marton Dirkse, directeur van MD Services. "Diverse klanten kiezen bij ons voor one-stop-shopping."

Het bedrijf opereert zowel landelijk als internationaal voor toonaangevende klanten als Cisco Systems, Elsevier, Oracle, Compuware en Heineken. "Mooie namen, maar wij zijn ook actief voor de slager en de bakker op de hoek. Juist in het midden- en kleinbedrijf zouden we nog wel uitbreiding van het aantal klanten willen hebben. Daar liggen over en weer ook mogelijkheden. Veel bedrijven kiezen voor de gemakkelijke weg als het om relatiegeschenken gaat. Maar juist door een goed advies op te volgen, kun je je bedrijf extra goed in de markt zetten. Bijvoorbeeld door een relatiegeschenk uit te zoeken dat de reputatie van je bedrijf versterkt."

Relaties op de lange termijn

Flexibiliteit is enorm belangrijk voor een bedrijf als MD Services. "Je ziet dat beslissingen steeds later worden genomen en dat bedrijven toch snel geleverd willen hebben", zegt Marton Dirkse. "Samenwerking wordt steeds belangrijker, waarbij men er van uit mag gaan dat wij de zaken tot in de puntjes regelen. Of het nu duizenden maatwerkproducten uit China, een levering champagneflansen naar Delft of het verzenden van T-shirts naar vestigingen van een bedrijf in 27 verschillende landen betreft. We hebben de knowhow daarvoor in huis en zorgen dat het goed komt. Daar kunnen bedrijven en organisaties van op aan. Op die manier werk je ook aan relaties op de lange termijn. Wij vinden dat belangrijk. Kijk, als ik vrijdagavond een telefoontje krijg van een marketingmanager waar we mee samenwerken en er moet voor zaterdag nog iets geregeld worden, dan gaan we daarmee aan de slag."

'Doe het goed of doe het niet'

"Wij kiezen voor de meest geschikte leverancier of fabrikant. We zijn niet van een bepaalde partij afhankelijk, zoals veel andere bedrijven op het gebied van relatiegeschenken. Dat maakt ons een stuk flexibeler. Bovendien kunnen we op die manier altijd voor de beste kwaliteit gaan in combinatie met een aantrekkelijke prijs", aldus Dirkse. "Ik zeg altijd 'Doe het goed of doe het niet'. Beter kwalitatief goed en wat duurder dan een product dat snel stuk gaat. Dat werkt averechts."

MD Services betreft representatief pand in Huizen

'Gaan voor geschenk dat reputatie van je bedrijf versterkt'

"We proberen te achterhalen op welke doelgroep onze klanten zich richten", zo vervolgt hij. "Daarbij komen we tot voorstellen die goed aansluiten bij de marketingmix van bedrijven. Past het product wel bij de uitstraling van het bedrijf en worden wel de juiste kleuren gebruikt? We houden natuurlijk – vooral via internet – de trends in de markt nauwlettend in de gaten om onze klanten optimaal te kunnen bedienen. Wij zijn per slot van rekening specialist op dat gebied." Ter illustratie laat Dirkse een mini-luidsprekertje zien dat via Bluetooth muziek van een mobiele telefoon kan versterken. Relaties kregen het onlangs cadeau bij de ingebruikname van het nieuwe pand van MD Services in Huizen.

Fair Trade

Bij MD Services staat Fair Trade hoog in het vaandel. Waar mogelijk worden Fair-Trade-producten ingekocht, omdat op die manier een bijdrage wordt geleverd aan betere en rechtvaardiger wereld. MD Services is ook trots business partner te zijn van Warchild. Dirkse: "Wij steunen Warchild onder andere elke maand met een financiële bijdrage en met acties."

MD Services BV
Energieweg 15
1271 EC Huizen
T 035 – 523 49 09
info@mdservices.nl
www.mdservices.nl

Rutger Meijer en Marton Dirkse

