

Analisis wil voor élk lab kwaliteitsvolle oplossingen bieden



Met de oprichting van Dulis, de joint-venture tussen Dominique Dutscher en Analis, in 2021 en de overname van Vos Instrumenten in 2022 heeft Analis aangetoond dat de ambities van het Belgische bedrijf in Nederland ver reiken. De komende jaren gaat Analis zich nog meer profileren als een partner, die totaaloplossingen biedt in de vele laboratorium gerelateerde omgevingen. Een strategische zet, waarmee het Belgische familiebedrijf ook in Nederland een sterke positie wil innemen.

Lobke Tremmerie is Chief Sales & Marketing Officer van Analis. Vanuit België ziet zij in Nederland goede kansen om een prominentere plek in te nemen als leverancier van laboratoriumapparatuur. De ambitie is duidelijk, zegt zij: "Wij hebben in de achterliggende jaren al een goede groei gerealiseerd in Nederland, maar het streven is dat er binnen enkele jaren in elk lab een oplossing van Analis, Dulis of Vos is. Wij willen labs bedienen in verschillende sectoren zoals lifescience of healthcare maar ook industriële productielabs en onderwijsinstellingen.

Hoewel de overname van Vos Instrumenten van belang is en de ambities voor groei groot, waarschuwt Lobke Tremmerie ook: "We willen niet te snel gaan. De integratie van de bedrijven is een evolutie en geen revolutie. De ontwikkelingen van de synergiën en de optimalisatie van processen zijn gaande; vandaag optimaliseren we bijvoorbeeld IT, logistiek en HR. Tegelijkertijd implementeren we ook een gedeelde strategie en visie."

Jeroen van Vugt, Sales & Marketing Manager voor Analis BV, benadrukt een belangrijke strategie:

"Analis biedt niet enkel producten maar juist ook oplossingen. We willen steeds in gesprek gaan met onze relaties: wat heeft het lab nodig om efficiënter en kwaliteitsvoller te werken? Samen met de zusterfirma's Vos en Dulis, kan de Analis-groep méér dan 90 procent van de laboratoriumnoden inlossen. Wij ondersteunen daarbij onze gebruikers door alle fases van hun project. Zo bieden wij voor onze instrumenten steeds installatie, trainingen en onderhoud aan. We kunnen beschikken over een lokaal team van experts dat ondersteund wordt vanuit België."

Hij vervolgt: "Het gaat erom dat wij de klanten helpen met goede en slimme oplossingen. Dat betekent dat je samen met de relatie de wensen bespreekt, de plannen voor de toekomst doorneemt en inventariseert welke apparatuur past."

Ook qua budget: als het goedkoper kan, zullen we dat duidelijk kenbaar maken. Dat hoort bij een eerlijk en goed advies."

"In de kern gaat het om meerwaarden als vertrouwen en kennis", vult Lobke aan: "Vos Instrumenten draagt daar zeker aan bij. Zij hebben een grote naamsbekendheid in Nederland en een stevige positie in de educatieve en industriële markt. Hun jarenlange dienstverlening en klantgerichtheid vormen ook voor Analis en Dulis een basis voor een langdurig partnership."

De geambieerde groei wordt mede door de sterke familiecultuur van Analis verwezenlijkt, zegt Jeroen: "Analis toont zich als een familiebedrijf met alle positieve kenmerken van dien. Het is een bedrijf met een sociaal en vriendelijk gezicht. We helpen elkaar en zijn flexibel; met korte lijnen. Daardoor heeft Analis goed gemotiveerde teams."

Voor de toekomst liggen er in Nederland zeker nog uitdagingen. Lobke en Jeroen blikken vooruit: "Analis moet zichzelf laten zien in de markt om verder bekendheid op te bouwen: we zullen vaak aanwezig zijn op beurzen en congressen en posten regelmatig op social media. Om de klanten te begeleiden zal het aanbod van onze gratis Analis Academy Workshops verder uitgebreid worden. En... in 2024 zal onze website geoptimaliseerd worden om nog meer onze oplossingen te tonen in onze digitale vitrine."

