



Q-Lite robuust en veerkrachtig dankzij circulaire aanpak

17 juni 2021, 02:00

Thomas Vandenhaute

Q-lite ontwerpt, produceert en levert led- en lcd-displays, die gebruikt worden als informatieschermen, scoreborden, verkeerssignalisatie, ... Lokale overheden en bedrijven, maar ook apothekers en vrije beroepen maken deel uit van hun diverse klantensegmenten. Q-lite zet volop in op de circulaire economie en heeft naast productverkoop ook activiteiten in onderhoud, herstel, herverkoop, opwaarderen, upgraden, remanufacturing en display-as-a-service. Het bedrijf neemt deel aan het Lerend Netwerk Circular Economy Connect, georganiseerd door Sirris en Agoria.

Door de COVID-pandemie werden de toelevering vanuit het Verre Oosten en de marktvraag drastisch dooreengeschud. Q-lite heeft dankzij zijn brede productportfolio en gespreide klantensegmenten deze disruptie goed doorstaan en gelooft dat het zijn marktpositie kan versterken.

Klantgedreven visie

Q-lite werkt vanuit een klantgedreven visie en wil ook na verkoop de klant blijven ondersteunen. Deze visie leidt tot een blijvend contact en communicatie met de klanten waardoor ook de verborgen noden van de klant aan het licht komen. Het bedrijf tracht de klant steeds een oplossing

aan te reiken door eigen diensten te voorzien voor onderhoud, terugname van oude schermen, ... of door samen te werken met partners.

Door de oude schermen terug te nemen en er alsnog waarde trachten uit te halen, komen nieuwe inzichten aan het licht. Herstellen en opwaarderen voor hergebruik kan kostenefficiënter op voorwaarde dat de technologie en productontwerp daar op aangepast zijn. De herwerkte schermen zijn niet aantrekkelijk voor de bestaande klantensegmenten. Daarom zoekt Q-lite partners met toegang tot andere doelgroepen die geen middelen hebben om nieuwe led-schermen aan te schaffen. Bijkomend zijn de herwerkte schermen bijzonder snel leverbaar, omdat er steeds een aantal van op 'voorraad' staan. Zo kunnen bijvoorbeeld ook de grote klanten een tijdelijke oplossing verkrijgen om de levertermijn van hun maatwerkproduct te overbruggen.

Anderzijds zijn er producten die beter geschikt zijn voor een upgrade van de schermtechnologie, waardoor ze energie-efficiënter worden en dubbel zo lang kunnen meegaan. Deze schermen kunnen dan weer wel bij bestaande klanten worden geüpgraded, waardoor levensduurverlenging ook een aanvullend verdienmodel wordt.

De top-end schermen bestaan uit modulaire componenten die in een waterdichte omkasting uit aluminium en glas worden gemonteerd. Deze producten worden ook in een display-as-a-service-verdienmodel op de markt gebracht. Alweer voor een op dit ogenblik nog beperkte doelgroep van klanten.

Auteurs



Thomas Vandenhaute