

AIC: “We hebben heel veel potentieel. Aan de voor- én de achterkant”

26-05-2021 11:55



“We gaan de voorraad toch zeker niet verkleinen?” Dat vroegen directeur-eigenaren Job en Iris van der Sterre toen inkoopmanager Wilco Mazier met Slimstock-software startte om de voorraad van bouwgroothandel AIC uit Harderwijk te optimaliseren. Mazier moet samen met Slimstocks voorraadexpert Jan Kraaijeveld hartelijk lachen als ze terugdenken aan die opmerking. Kraaijeveld: “Omdat het zo overduidelijk maakt hoe ze hier bij AIC in de markt staan. Ze doen álles voor hun klant. Een grote voorraad is daar beslist onderdeel van. Punt.” Mazier beaamt dat: “De voorraad verkleinen was nooit de opzet van dit traject. Daar is ook helemaal geen noodzaak toe. Niet in financieel opzicht en evenmin in ruimte-opzicht. In 2019 verhuisden we naar ons huidige pand en beschikten we ineens over een zee aan ruimte. Toen kwamen onze twee takken van sport onder één dak en zagen klanten ineens veel meer van ons aanbod en dus ook veel meer samenwerkingsmogelijkheden.”

Kracht van één vracht

AIC staat voor Aannemers Inkoop Centrale en bestaat dit jaar 65 jaar. De slimme naam suggereert dat het een samenwerkingsverband is van collectief inkopende aannemers, terwijl het gewoon een bouwgroothandel is. Hoewel, gewoon? Ten eerste is de klantfocus hier extreem, merkte Mazier die naar AIC overstapte vanuit zijn ervaring bij retailgroothandel THR. Ten tweede is de sfeer er joviaal. “Rechtdoorzee”, zegt Mazier. “What you see is what you get. We kennen onze klant van haver tot gort, ontzorgen hem, zijn flexibel en spreken weinig ‘Spaans’, zeg maar.” Ten derde het assortiment: dat is toch wel heel anders dan dat van de doorsnee technische bouwgroothandel.

AIC heeft eigenlijk twee gezichten die sinds de verhuizing in 2019 meer tot één zijn geworden. Van oudsher is de groothandel sterk in bouwmaterieel: waterputten, bouwmeterkasten en lichtmasten. Ook in bouwhekken en steigers is AIC een grote. Het tweede gezicht is dat van de groothandel in ijzerwaren en gereedschappen. Handgereedschap, machines, verlichting en verwarming zijn de kern van dat assortiment. Sinds de vorige bouwcrisis doet AIC aan verkoop en aan verhuur. "We zagen dat onze klanten meer behoefte kregen aan huur, dus besloten we te gaan verhuren. Zo konden we onze bestaande klanten toch van materieel en gereedschappen voorzien en konden we zelf ook nieuwe klanten aantrekken." Die verhuur bloeide op tot een tak waar tot op de dag van vandaag flinke groei in zit. "Grote aannemers zie je hun eigen materieelparken afslanken en zich tot ons wenden voor verhuur en beheer. Daarmee hebben ze meteen ook 'de kracht van één vracht', ons motto."

Vraag creëren

De mindere dingen opknappen en de goede dingen nóg beter maken, dat is waar Mazier aan werkt vanuit zijn rol als inkoopmanager. "Eigenlijk is mijn rol veel breder. Ik koop graag in vanuit een verkooprol. Als ik zie dat iets wat we ingekocht hebben, in de verkoop aanslaat, geniet ik des te meer. Want het gaat uiteindelijk toch om die verkoop?" Hij ziet dan ook kansen in een nóg vooruitstrevender rol van AIC. "Voorheen kochten we vaak grif in als we ergens vraag naar kregen. Nu proberen we de markt voor te zijn, pro-actiever in te kopen zodat we de vraag als eerste kunnen beantwoorden en onze klanten kunnen verrassen met nieuwe zaken."

Lid van een inkoopcombinatie is AIC niet. "We focussen ons op sterke merken en willen liever niet aan een private label vastzitten of zo", zegt Mazier. "Bovendien hebben we met onze landelijke klandizie zelf de schaalgrootte voor de juiste condities. Bij veel leveranciers zijn wij een van de grotere adressen, ook op gebied van machines." Samen met die leveranciers werkt AIC ook graag aan het creëren van vraag, in plaats van er op te wachten.

Slimmere voorraad

En dan toch even naar de voorraad. Die hoefde dus niet kleiner? "Nee, beslist niet. Maar hij kon soms wel slimmer", zegt Mazier. "We werken meer en meer datagedreven, maar dat kunnen we nog verder doorvoeren. Qua verkoop, maar zeker ook qua inkoop, voorraad en logistiek. Want waarom zou je steeds een volle trailer inkopen als je verkooppatroon stabiel is en je kunt vertrouwen op de levertijden van de leverancier? Dan kun je het volume soms beter in kleinere gelijkmatiger porties bestellen dan met veel pieken en dalen in grotere vrachten. Dat proces doorlopen we nu. Dus soms 2x6 of 6x2 dan 1x12 kopen." Kraaijeveld: "Ik zie jou echt als bruggenbouwer hier. Want software installeren is één, maar om er goed mee werken, heb je ook de juiste mensen nodig." Volgens Mazier klopt dat wel. "Vanuit de visie op klanttevredenheid hebben we aan de voorkant en aan de achterkant nog heel veel potentie. Om de stress op het magazijn, druk op het kapitaal en druk op de ruimte te verlagen en processen te versoepelen zodat we de goede dingen nóg beter kunnen doen en vanuit dit bedrijf de groei kunnen realiseren."

Op zoek naar totaalpakket

Qua assortiment doet AIC het nu met ongeveer 10.000 artikelen. "Daar zit meer in", zegt Mazier. "Hogere omloopsnelheden. In dat kader probeer ik ook in te dikken bij leveranciers, zoveel mogelijk bij dezelfde leveranciers te doen. Want 'de kracht van één vracht' geldt niet alleen voor onze klanten, maar ook voor onszelf."

AIC bezorgt het overgrote deel van de omzet, een klein deel is afhaalomzet. Dan zetten ze ook nog veel om via de webshop. Qua interne logistiek en voorraad komt die omzet uit de reguliere stroom. Qua transport gaan de

internetbestellingen via GLS, wegens de kleinere leveringen en de rest via eigen vervoer. Deels met eigen wagens, deels met die van een dedicated transporteur. "Alles wat voor 16:00 uur besteld is, bezorgen we de volgende dag bij de klant. Al komt het regelmatig voor dat we 's ochtends nog iets uitrijden voor dezelfde dag. Soms zelfs rechtstreeks vanuit de leverancier. Daar zijn we niet bang voor. Onze klant is niet per se op zoek naar een slimmere inkoop, maar naar ons totaalpakket."

Slimstock, Deventer, 0570.63.84.00, j.kraaijeveld@slimstock.com, www.slimstock.com

Redactie