

Inkoopcombinaties op [BB] 2022: “We hebben ieder ons eigen specialisme”

06-10-2022 10:07



Marc de Dobbelaere (Zevij-Necomij), Arap-John Tigchelaar (Transferro) en Gert Rademaker (Ferney) gingen onder leiding van Bouwhuis in gesprek over de huidige uitdagende tijd en daarna over hun positie in de bouwmarkt.

“We zagen dat de beschikbaarheid van producten wel een probleem was, zeker na het uitbreken van de oorlog begin dit jaar. Voorraden stonden onder druk, al wordt dat nu wel iets beter”, aldus De Dobbelaere, die verklaarde dat de prijzen in september ongeveer acht procent hoger lagen dan in dezelfde maand in 2021.

Griezelig waar het naartoe gaat

Rademaker is nog maar net in dienst bij Ferney en noemt de situatie in de markt ‘griezelig’. “Ik ben benieuwd waar het uiteindelijk naartoe gaat. We zien om ons heen dat projectontwikkelaars hun handen aftrekken van nieuwbouwplannen. Er moet snel wat gebeuren anders zijn de gevolgen fors.”

Ook Transferro heeft de afgelopen periode volgens Tigchelaar rare dingen meegemaakt. “Vanwege een gebrek aan schakelaars konden we bijvoorbeeld geen betonmolens krijgen. Als voorraadhoudende inkooporganisatie konden we dankzij een hoge voorraad onze leden wel blijven leveren.”

Drie organisaties, drie gezichten

Gevraagd naar de verschillen tussen de organisaties, schetsten de drie hun onderscheidende propositie. “Zevij-Necomij is een inkooporganisatie voor de technische groothandel. Wij willen de distributie van goederen en data zo efficiënt mogelijk organiseren voor onze klanten. Daar ligt onze focus en kracht”, aldus De Dobbelaere.

Ferney onderscheidt zich volgens Rademaker met de specialistische kennis van de technische assortimenten. “Wij handelen in ijzerwaren en gaan niet breder. Met een goed assortiment met daarin ook kwalitatieve private-label-merken hebben wij een eigen publiek.”

Transferro zocht in 2012 als eerste de horizontale verbreding en verwierf naast ijzerwaren en gereedschappenhandels ook bouwmaterialenhandels als lid. “Met een bewuste focus op A-merken. Daarnaast zijn wij behalve inkooporganisatie ook verkooporganisatie met onze eigen formule Probin. Samen met onze voorraad en logistieke dienstverlening maakt dat Transferro uniek in de markt”, zo lichtte Tigchelaar toe.

Strategieën

Aan die verschillende ‘karakters’ liggen verschillende strategieën ten grondslag. Rademaker: “Inkoop is onze corebusiness en daar hoort naast een goede prijs ook automatisering en digitalisering bij. Ik vraag me wel eens af of de logistiek zo belangrijk is.” Tigchelaar benadrukt eveneens dat het begint bij een goede prijs. “Maar het gaat voor ons verder dan dat. Wij willen de winstgevendheid vergroten door kosten uit de keten te halen. Als voorraadhoudende inkooporganisatie bieden wij daarom één gecombineerde levering zodat de groothandel niet twaalf keer per dag wordt lastiggevallen door leveranciers. En met onze voorraad en logistiek besparen we voor ieder lid veel op zijn eigen voorraadkosten.”

Voor Zevij-Necomij is het zo efficiënt mogelijk door de keten distribueren van producten leidend in de strategie. “Daar zijn onze leveranciers en klanten allemaal bij gebaat.”

Geen inkooporganisatie meer

Een onderwerp dat niet onbesproken kon blijven was natuurlijk de aansluiting van Transferro bij Zevij-Necomij. Wat betekent die voor beide inkooporganisaties? “In die samenwerking blijven wij zorgen voor de voorraad en supply-chain van onze leden en kunnen we gebruik maken van Zevij-Necomij’s kennis op het gebied van data en ict en op dat vlak de kosten delen. De inkoopcontracten hebben we bij Zevij-Necomij neergelegd. In dat opzicht zijn we dus eigenlijk geen inkooporganisatie meer.”

De Dobbelaere bevestigde de woorden van Tigchelaar en noemde de aansluiting van Transferro een goede ontwikkeling voor beide organisaties. “We zijn van origine beide verschillende organisaties met ieder onze eigen kwaliteiten en diensten. Door die meer samen te voegen kunnen we onze klanten beter helpen en kosten delen.”