

“ASF Fischer ontzorgt de klant”

14-11-2016 12:05



Deze uitbreiding van het pakket gebeurt op verschillende manieren. Ten eerste zoekt ASF Fischer zelf actief naar aanverwante producten om het leveringspakket uit te breiden. Ten tweede wordt het bedrijf geregeld benaderd door fabrikanten. Zo vond de Franse borenfabrikant Diager de weg naar ASF Fischer. Zij legden graag de logistiek en verkoop in hun handen. Ook ABC Adamas overwoog in Nederland een eigen apparaat op te zetten voor de logistiek en verkoop van scheurherstelmiddelen, maar koos er voor om gebruik te maken van de faciliteiten en contacten in Lelystad.

Ten derde krijgt ASF Fischer regelmatig vragen van hun klanten. "Zij willen dan een nieuw product in hun assortiment opnemen of een andere verpakgings- of verschijningsvorm, maar geen extra leverancier toevoegen. Die rol nemen wij graag op ons om zo een integrale ketenoptimalisatie voor iedereen te realiseren."

Veel investeren

Om die logistieke rol in te vullen, investeerde ASF Fischer op meerdere fronten. Allereerst aan de voorkant in een eenvoudig bestelproces. Klanten kunnen op allerlei gemakkelijke manieren bestellen. Het bedrijf is volledig toegerust voor EDI en kent een verregaande samenwerking met artikeldatabases zoals IB, EZ-base, DGE en 2BA. Waarbij de focus ligt op de content van de classificatie, toepassingen, afbeeldingen en technische specificaties.

De investering in een volautomatisch hoogbouwmagazijn in 2011 was eveneens een belangrijke stap. Dat magazijn draait nu 24/7 en 18.000 palletplaatsen in de hoogbouw en nog eens 18.000 als orderpicklocatie maken het mogelijk om meer dan 50.000 artikelen binnen 24 uur uit te leveren met een uitleveringsgraad boven de 99%.

Booij: "Wij hebben fors geïnvesteerd in het orderpickproces. Gezien de aard van ons huidige assortiment, zijn wij gespecialiseerd in het uitleveren van kleingoed. Met handscanners en voicepicking is het proces geoptimaliseerd. Daarbij kunnen wij begin volgend jaar onze klanten uitgebreide track&trace informatie bieden door een nieuwe koppeling met Transsmart."

Bundelen krachten

Uiteraard blijft het niet bij de logistieke dienstverlening. ASF Fischer helpt zijn klanten hun verkoop te optimaliseren. Zij geven advies over de juiste assortimentssamenstelling, verzorgen schappenplannen en inrichtingen, net als producttrainingen en demodagen. Booij: "Ook hier bundelen wij de krachten. Zoals we de logistiek combineren voor meerdere partijen, kunnen wij één demo-avond organiseren met meerdere van onze merken en assortimenten, waardoor wij onze klanten verder ontzorgen. Door financieel economische meerwaarde te realiseren op logistiek en sales gebied maken wij het verschil voor onze klanten".

Goed voor klanten

Met bijna 75 jaar ervaring heeft het familiebedrijf een stevige basis. Booij: "Wij opereren vanuit een langetermijnvisie. Continuïteit is belangrijk voor ons, maar essentieel voor onze klanten, zeker in de rol van spin in het logistieke web. We willen het graag goed doen voor onze klanten. Kijk maar naar dat hoogbouwmagazijn. Dat is echt een investering voor de lange termijn. Als je de voorraad bekijkt, zijn er best accountants die zeggen dat het minder kan. Maar wij willen per se onze klant kunnen bedienen. Want voorraad kost geld, maar nee-verkopen kost veel meer. Dus zorgen wij ervoor dat onze klanten optimaal beleverd worden. Een spaanplaatschroef 4x40 heeft iedereen. Maar niet iedereen heeft een 3,5x12 geel verzinkt met cilinderkop. In dezelfde levering, binnen 24 uur."