

“Continuïteit in beschikbaarheid en voorraad van ons assortiment”

29-11-2020 14:11



Met Bouwpleinen in Roelofarendsveen, Aalsmeer en Wormerveer en Carpentier Professional in Aalsmeer is de Carpentier Mooren Groep een bijzonder bedrijf. Een combinatie van zoveel specialismen en een aanbod en assortiment dat zo breed is, kom je zelden tegen. Gegroeid uit de kern van de houthandels van de familie Carpentier uit Aalsmeer en de familie Mooren uit Roelofarendsveen vinden klanten op de Bouwpleinen een breed en compleet pakket van hout- en bouwmaterialen, isolatiemateriaal, een compleet pakket ijzerwaren en gereedschappen en keukens en wonen. Dan telt de groep ook nog een Karwei bouwmarkt in Roelofarendsveen.

Geweldige blauwdruk

“Wat een geweldige logistieke blauwdruk kun je hier maken”, zegt Jan Kraaijeveld. “Om te beginnen met jullie drie Bouwpleinen en hun onderlinge samenwerking. Aan de ene kant zie je al je leveranciers met hun producten, besteleenheden, levermomenten en afleveradressen. Aan de andere kant al jullie klanttypes met hun verschillende ordergroottes en -momenten. Waarbij de ene klant altijd komt afhalen, de ander graag laat bezorgen op de plek waar hij op dat moment zijn opdrachten uitvoert en een derde klant weer mixt tussen afhalen en bezorgen.” Hein Jan Mooren hoort Kraaijeveld aan en zegt rustig: “Ja, dat kun je zo zien. Wij zijn er met onze collega’s iedere dag druk mee bezig om onze klanten hierin te voorzien.”

Voorraad als waarde

Voorraad als kostenpost? Dat ziet Mooren toch heel anders. “Het gaat in onze handel toch juist om de kennis en kwaliteit van je mensen en de continuïteit in beschikbaarheid en voorraad van je assortiment? Dat is de toegevoegde waarde van de Carpentier Mooren Groep.”

Voorraad is een groot goed voor de Carpentier Mooren Groep. Altijd al geweest. “Wij proberen daar al decennialang zo slim mogelijk mee om te gaan. Met als uitgangspunt dat wij een zo breed mogelijk assortiment in volume op voorraad houden. Dit is iedere dag weer de uitdaging om dit zo goed mogelijk voor elkaar te krijgen.”

Kraaijeveld wil weten hoe Mooren precies naar zijn voorraad kijkt. “Check jij op omloopsnelheid? Op omzet? Op marge? Wanneer word jij onrustig?” Mooren: “Mijn makke is dat ik eigenlijk nooit onrustig word van voorraad. Behalve als het er níét ligt. Wij gaan altijd uit van de klant. Die bieden we een breed assortiment waar hij meteen over kan beschikken. Dus moeten we zorgen dat we altijd voorraad hebben.”

Rekenmachine en handelsgeest

Uiteraard is de voorraad bij Carpentier Mooren ook niet altijd 100% perfect. “Wij importeren veel hout zelf van buiten Europa. Dan kan ik niet zo ‘lean’ en gedetailleerd bestellen zoals je dat in Europa wél kunt. Van buiten Europa kopen wij specificaties in waarbij leveranciers bepalen of de gewenste specificaties geleverd kunnen worden. De uitdaging blijft altijd of door de vraag vanuit de markt bepaalde lengtematen er snel uitlopen die wij dan niet zomaar even aan kunnen vullen.”

Dat maakt automatiseren best lastig. Mooren: “Als je dan een partij hebt die alleen zijn software installeert en je succes wenst, ben je er niet. Wij zien de wereld rap veranderen en moeten mee. Je hebt dus hulp nodig om het beste uit die software te halen. Verandering is lastig, maar ik vind dat wij die stap moeten maken. Al zal er naast het systeem altijd ruimte moeten zijn voor handelsgeest en fingerspitzengefühl.” Kraaijeveld: “Uitspraken naar mijn hart. De software is natuurlijk alleen maar een rekenmachine die doet wat je hem vraagt. Maar om te bepalen welke parameters je instelt, heb je verstand van zaken nodig. Van de producten, van de markt en van het bedrijf en haar doelstellingen.”

Bewuste keuzes

Mooren: “Ons doel is en blijft om van een zo breed mogelijk assortiment de voorraad op peil te houden zodat wij elke dag in de behoeftes van onze klant kunnen voorzien. Al neemt het natuurlijk niet weg dat we bepaalde dingen best slimmer kunnen organiseren. We leren nog iedere dag.”

“Het gaat in onze handel toch juist om de kennis en kwaliteit van je mensen en de continuïteit in beschikbaarheid en voorraad van je assortiment”

Wat logistiek betreft heeft de Carpentier Mooren Groep de zaak decentraal geregeld. Iedere vestiging monitort zijn eigen verkoopafspraken en regelt die met logistiek. “Wij hebben bewust gekozen voor een eigen wagenpark en dat maakt onze logistiek heel erg flexibel. Bij tekort aan eigen capaciteit maken we gebruik van onze logistieke partners waar we het hele jaar op kunnen bouwen. Wij werken in de Randstad met vaste routes en buiten de Randstad bezorgen wij op vaste dagen. Uiteraard altijd in goed overleg met de klant.” De logistieke afdeling staat dus ten dienste van de afdeling verkoop? “Klopt. Dat is een bewuste keuze om zo onze klant altijd centraal te stellen.”

Klant als uitgangspunt. Altijd.

Qua inkoop lopen veel lijntjes via het bedrijfsbureau en via Mooren zelf. “We houden centraal de afspraken met Sakol in de gaten en maken met ons MT bewuste keuzes voor leveranciers waar we inkopen en waarvan we voorraad aanhouden. Zo trechteren we onze inkoop en verkoop en zorgen we dat we de gemaakte afspraken met onze leveranciers altijd nakomen.”

Een belangrijke pijler van de Carpentier Mooren Groep is de eigen import van hout door Carpentier Professional. Deze businessunit houdt zich continu bezig met de import om aan de behoefte van de markt te voldoen. De handelsgeest en combinatie van de in elkaar hakende activiteiten maakt de Carpentier Mooren Groep zo’n mooi bedrijf. “Ach”, zegt Mooren. “Het belangrijkste is – nogmaals – dat we steeds de klant als uitgangspunt nemen. Als je alles platslaat, is het helemaal niet zo moeilijk.”

[Slimstock, Deventer, 0570.63.84.00, j.kraaijeveld@slimstock.com, www.slimstock.com](mailto:j.kraaijeveld@slimstock.com)

Redactie