

## BAB: kansen voor groothandel

13-11-2013 01:00



BAB is een nieuw initiatief tot een bouwbranchebreed artikelbestand. Met enorm draagvlak. Dura Vermeer is 'om' en ook de Raad van Bestuur van Heijmans staat er 200% achter. Voor de bouwgroothandel liggen er grote kansen.

“Een digitaal artikelbestand, elektronisch bestellen, inclusief digitale pakbonnen en digitale facturen schelen ons enorm veel tijd en geld in onze processen. We kunnen er stevig mee besparen op onze faalkosten”, zegt Dura Vermeers inkoopmanager Smeets. “Die financiële winst biedt enorme kansen voor leveranciers die daar op inspelen.” Fijntjes meldt hij dat 50% van Dura Vermeers leveranciers per jaar minder dan € 1.000 bij hen omzet. Bouwgroothandelaren kunnen daarvan veel volume bundelen, mits ze het voordeel van BAB inzetten. En da's voor veel bouwgroothandelaren relatief gemakkelijk omdat ze al beschikken over goede artikelbestanden van hun leveranciers. Maar de aannemerij is lang zo ver nog niet en kan grote stappen zetten. “Als je BAB doet, kunnen wij zoveel besparen, dat we je zelfs meer gaan betalen.” Smeets zegt het weliswaar gekscherend, maar er zit zeker een kern van waarheid in.

*Zie het volledige artikel in de MIXpro 2014-1.*

Marc Nelissen