

'Private label naast A-merk'

16-11-2012 01:00



Zevij levert zowel lijmen onder Frencken-merk als 4texc-privatelabelproducten uit de Frencken-fabriek. De Dobbelaere: "Wij kiezen onze leveranciers zeer zorgvuldig. Met een omzet van € 235 mln maken we gebruik van 400 leveranciers. Andere inkoopcombinaties hebben zo'n 800 tot 1.500 leveranciers. Per productgroep hebben we twee tot vier leveranciers. Dat geeft ons een goede onderhandelingspositie en we kunnen bij die leveranciers ook veel omzet neerleggen." Frencken levert houtlijmen en polyurethaanlijmen aan de Zevij-leden. Frenckens managing director Karl Möschner: "Lijmen zijn meer nicheproducten, want veel lijmtoeepassingen zijn heel specifiek. We leveren nu zo'n vijftien soorten witte houtlijm en tien polyurethaanlijmen aan Zevij. En we zijn bezig met het introduceren van een witte houtlijm onder 4-tecxlabel."

Naast elkaar

Zevij streeft ernaar de productie van de private labelproducten neer te leggen bij A-merkleveranciers. Ontwerp van de verpakking ligt bij Zevij zelf, de fabrikant is verantwoordelijk voor het produceren en afvullen. Distributie en verkoop liggen bij Zevij.

Möschner verwacht niet dat het private label marktaandeel van Frencken gaat opeisen. "Wij hebben een vrij trouwe klantenschare, dus deze producten kunnen goed naast elkaar bestaan. En het gaan om standaardlijmen. Voor maatwerkoplossingen kom je toch weer bij Frencken terecht." De Dobbelaere vult aan: "De eindgebruiker werkt al jaren met private labels, nu kunnen ze daar ook bij ons voor kiezen. We vervangen er dus niet de A-merken mee, maar voegen ze toe aan ons pakket."

Goede weg

Frencken en Zevij werken al samen sinds de tijd dat de lijmproducent nog een grote speler was. Möschner: "Daarna zijn we behoorlijk weggezaakt, met als dieptepunt het bijna-faillissement in september 2009. Na de overname door Soudal zijn we nu weer op de goede weg terug." Frencken groeide dit jaar met 30% ten opzichte van vorig jaar. "Een knappe prestatie in deze markt", meent Möschner. "We groeien in de bestaande marktsegmenten. Zo is bij de witte houtlijmen de nieuwe kozijnenlijm de aanjager geweest. Zo'n 80% van de timmerfabrikanten heeft op dat gebied voor Frencken gekozen."

Extra's

Volgens De Dobbelaere heeft Frencken door het specialisme wat extra's te bieden. De fabrikant heeft dan ook een professionele achtergrond. Een belangrijke eis die Zevij aan haar leveranciers stelt en waaraan Frencken dus voldoet, is een goede prijs/kwaliteitverhouding. De Dobbelaere: "We zijn immers mede opgericht voor het uitonderhandelen van goede prijscondities. We kiezen wel uitdrukkelijk voor A-merkleveranciers." Daarnaast vindt De Dobbelaere het belangrijk dat leveranciers deelnemen aan EZ-base en verwacht de inkoopcombinatie inspanningen op EDI-gebied van zijn leveranciers. Möschner: "Dat heeft voor ons ook voordelen, dus daar doen wij uiteraard aan mee. Zo besparen beide partijen tijd en geld." Via de Zevij Sharepoint-groep kunnen leveranciers sinds kort informatie uitwisselen, zoals acties en omzetcijfers. De Dobbelaere: "Zo kunnen we dus zien dat Frencken dit jaar een goede groei en een omzetsijging doormaakte. Dat heeft bijna niemand in deze tijd, dus dat is iets heel bijzonders."

Grote betrokkenheid

Van oudsher leverde Frencken de orders rechtstreeks uit aan de Zevij-leden, sinds kort gebeurt dat via 'samenkoop', dus via het Zevij-hoofdkantoor. Möschner: "Sindsdien zien we een groei in de

verkoop van Frencken via Zevij. Nu zijn het belang van Zevij en hun betrokkenheid bij Frencken dan ook veel groter. De kosten dalen voor iedereen en daar profiteren de Zevij-leden van."

Volgens De Dobbelaere hebben de meeste Zevij-leden Frenckenproducten op voorraad. De meeste lijmen zijn langer houdbaar dan producten van andere fabrikanten. "Deze eigenschap is in de loop

der jaren volop onderzocht en met succes verlengd met behoud van kwaliteit. Daarnaast blijft ons R&D-team volledige gefocust op het ontwikkelen van nieuwe innovaties zoals o.a. een MDI-vrije D4 constructielijm", aldus Möschner.

Marc Nelissen