

## Zevij doelgericht

22-06-2010 02:00



Op [Zevij's relatiedag](#) was het thema: 'Hoe definieer je doelstellingen en op welke manier ga je succesvol op je doelen af?' Daar draaide het om. Een recordaantal leveranciers en contractanten deden in De Voorste Venne in Drunen inspiratie op om doelgerichter te werken en op die manier meer waarde te creëren binnen hun organisatie.

Zevij-directeur [Marc de Dobbelaere](#) trapte af met de melding dat Zevij ondanks de economisch zware tijden in 2009 zeer goed gepresteerd heeft. De omzet steeg met 5,5% boven de 200 miljoen euro. De aanwas van nieuwe leden werd als belangrijke factor genoemd voor dit succes. Bij leden was de omzet minder rooskleurig. De omzet van het eigen label 4tex dat zich in het begin van de levenscyclus bevindt, steeg met 20%. De Dobbelaere benadrukte dat de crisis nog duidelijk aanwezig is. Hij richtte zich vervolgens op de invloed van overheden op de economie en in het bijzonder op de sectoren industrie en bouw. Maar hij gaf ook aan dat er licht is aan het eind van de tunnel: "De wereldhandel lijkt toe te nemen en onze eigen economie gaat volgens voorspellingen in de tweede helft van 2010 ook weer groeien. Ook het ondernemersvertrouwen is weer positief." Over het thema Doelgericht zei De Dobbelaere het volgende: "Zevij is geen doel maar een middel om de inkooppositie van de aangesloten technische groothandels te versterken. Maar er is meer. Door gezamenlijke inkoop vormen de leden een sterke marktpartij en de keten wordt verkort door synergie te creëren tussen groothandels en leveranciers." [EZ-Base](#) werd genoemd als belangrijk voorbeeld hiervan. De

Dobbelaere gaf aan dat leveranciers die zich niet aansluiten zelf kansen missen maar ook de ontwikkeling in de branche belemmeren. Ook EDI is volgens De Dobbelaere een belangrijk instrument, net als en het centraal verwerken en aanbieden van bruto prijslijsten in een standaard formaat aan leden.

Marc Nelissen