

“Beschikbaarheid en voordeel voor onze leden”

26-11-2015 10:17



In 2003 had Transferro ongeveer 5.000 artikelen op voorraad, terwijl de aangesloten technische groothandels zelf 10 tot 25.000 artikelen op voorraad hebben. Bij de verhuizing naar Zwolle werd een nieuw magazijn in gebruik genomen. Dat had een ruime overcapaciteit met het oog op groei. Tigchelaar: “We willen onze leden ontzorgen met slowmovers en hen beschikbaarheid bieden, plus voordeel op basis van bulk. We vormen een buffer, ook vanwege de soms matige leverprestaties van onze leveranciers. Leden moeten bij ons 100 deurdrangers kunnen bestellen. En ook al kunnen sommige leden gemakkelijk zelf franco bestellen, wij maken het ze zo gemakkelijk dat ze toch graag via Zwolle bestellen.”

Van 5.000 naar 10.000 artikelen

De voorraad van Transferro telt inmiddels 10.000 artikelen. Het dubbele van 2003, maar nog steeds niet de 25.000 die het gemiddelde lid zelf op voorraad heeft. Tigchelaar: “Dat aantal zal nog wel even doorgroeien.” Kraaijeveld: “Ik snap het strategisch belang van meer artikelen op voorraad voor Transferro maar hoe financierde je die groei van 5.000 artikelen naar 10.000?” Tigchelaar: “Door het aantal out-of-stocks terug te brengen en het aantal weken voorraad van de bestaande artikelen terug te brengen. Voorheen wilden we niet meer dan 2% out-of-stock. Toen we dat criterium verhoogden naar 3,5% gaf ons dat 15% voorraadruimte. Een heel kritisch proces, want op de hardlopers konden we ons dat niet permitteren, op een aantal breedte-artikelen juist wel.” Ook het aantal weken voorraad nam af. “Eerst hadden we 16 weken voorraad: lekker makkelijk, lekker ruim. In 2013 verlaagden we hem naar 8 weken, in 2014 van 8 naar 6 weken en nu bepalen we hem eigenlijk fijnmazig per leverancier.” Samenwerken in keten Voorraad kun je echter niet ongestraft blijven

beperken, weet Kraaijeveld. “Waar ligt de grens? Met andere woorden: welke leverperformance wil je je leden bieden?” Tigchelaar: “We hebben inderdaad wel eens ‘nullen’. Die zijn niet in het belang van onze leden en het oplossen van die manco’s kost steeds veel inspanning. Die willen we ons besparen, dus gaat de voorraad soms weer ietsje omhoog.” Kraaijeveld: “Dat is het spel tussen voorraad en bestelfrequentie. Veel voorraad kost veel geld, maar vaker bestellen vraagt meer handling en kost dus ook veel.” Tigchelaar: “Klopt. Minder voorraad van meer artikelen vergt meer handling en kost ons zomaar twee man extra in het magazijn. Om het hele verhaal te optimaliseren, willen we graag samenwerken in de keten met onze leveranciers. Maar dan moeten we met iemand anders praten dan met de commercieel verantwoordelijken. Van de grote leveranciers krijg ik één factuur per maand, van andere soms wel dertig per dag. Een algemeen directeur ziet daar de impact van en schrikt zich dood als ik dat met hem bespreek. ‘Al die facturen kosten geld, maar dat geld moet in de marge zitten en die marge heb ik van jou nodig’, zeg ik dan.”

Margekillers en aanwas

“Allemaal margekillers”, bevestigt Kraaijeveld. “Hoe zit het met de spoedjes?” Dat valt mee volgens Tigchelaar. “In tegenstelling tot een aantal andere ijzerwarengroepen hebben wij geen eigen merken en dus hebben we veel meer keuze. We moedigen de leden aan om vooral te verkopen wat ze hebben, alternatieven aan te bieden. “

Kraaijeveld wil weten hoe Transferro beslist om producten wel of niet op voorraad te nemen. Tigchelaar: “Nieuwe leden confronteerden ons tamelijk pijnlijk met de rigiditeit van onze systematische aanpak. We waren vroeger heel strak in wat we wel en niet leverden. Daar zijn we nu veel flexibeler in geworden. Als een lid regelmatig flink bestelt bij een leverancier, is het voor ons al snel interessant om het in Zwolle op voorraad te leggen. We kiezen ook gemakkelijk voor een volle trailer als dat substantieel volumevoordeel biedt en er behoorlijke omloopsnelheid inzit. Verkrijgbaarheid, voorraad en prijsvoordeel tellen dan. Leveranciers moeten dan wel het wederzijdse voordeel snappen. Soms passen er bijvoorbeeld vijf of zes producten op een pallet. Als we dan de prijs van een trailer willen weten, moet hij niet aankomen met een commerciële prijs van 100. Dan snap je het principe niet.”

80 orders in een uurtje

“Hoe gaat jullie wekelijkse inkoopproces in zijn werk?”, wil Kraaijeveld weten. “Wel, dat duurt steeds minder lang”, stelt Tigchelaar. “Mijn collega Ruud van der Weerden doet iedere week in een uurtje een stuk of 80 bestellingen. Door de standaarddingen goed door het systeem te laten bepalen, besparen we veel tijd die we kunnen besteden aan service voor de leden. Wil iemand bijvoorbeeld één artikel van een bepaalde fabrikant? Nemen wij dat toch even mee in onze gezamenlijke franco-order. Kijk, dat is gemak en voordeel van een club als Transferro.” Kraaijeveld: “Hoeveel leveranciers hebben jullie eigenlijk?” “Een stuk of 800”, klinkt het. “Tjeetje, dat is veel.” Tigchelaar: “Maar een stuk of 100 zijn onze intensieve leveranciers. Zij bepalen de business. Bij 300 bedrijven bestellen we een keer of drie per jaar, bij 400 eens per jaar en dat is dan tientjeswerk.” Kraaijeveld: “Wat kost zo’n leverancier jullie?” Uit zijn hoofd noemt Tigchelaar een bedrag van € 200 tot € 300 voor een palletplaats. “Maal 400 leveranciers is dat toch veel geld”, zegt Kraaijeveld. “Zeker”, beaamt Tigchelaar. “Daarom zijn we ook zo blij als een van onze top-100 leveranciers een product opneemt van een van die kleintjes. Dan kunnen we het bij hem lekker meebestellen. Zelfs als het daar dan ietsje duurder is, besparen we zo toch veel geld.”

Dropshipment

Het magazijn is ook een troef in dropshipment die Transferro voor zijn leden doet. “We zien steeds meer leden ons magazijn gebruiken als magazijn van hun webshop. Zij verkopen, wij leveren direct bij de klant onder hun naam. Ook zetten ze het in als service naar klanten. Komt er iemand aan de balie voor 100 deurdrangers, dan kan hij de eerste 10 meteen bij het lid meenemen en bezorgen wij de overige 90 de volgende dag bij hem op zijn werk.” Kraaijeveld: “Zo doe je aan voorraadreductie bij je leden.” “Klopt”, lacht Tigchelaar. “Een extra voorraad van € 100.000 bij Transferro kan in het land bij onze leden samen wel een miljoen uitsparen.”

admin