Ferney: 25 jaar en klaar voor de toekomst

05-02-2016 00:09



“Ferney stond altijd op de achtergrond, het gaat om onze leden”, zegt Ferney-directeur Han Jenster. “Nu hebben we een reden om onszelf een beetje in het zonnetje te zetten. Het is namelijk vijfentwintig jaar geleden dat Nivij-het Noorden en Uniferro besloten samen te gaan in Ferney Group. Ze vormden een mooi bedrijf met een mooi pakket eigen merken.

Eigen merken

Persoonlijk betrokken, betrouwbaar en ondernemend noemt Jenster de huidige Ferney Group. Een inkoopcombinatie heeft als primair doel de scherpste inkoopcondities voor zijn leden te realiseren, maar Ferney gaat verder dan dat. Jenster: “Wij willen leden sterker maken, bijdragen aan hun continuïteit en concurrentiekracht. Gezonde leden zijn verzekerd van continuïteit en hebben concurrerend vermogen maar daarvoor hebben we wel rendement nodig. Precies aan dat rendement dragen wij vanuit Ferney bij.” Dat doet de Heerhugowaardse organisatie aan beide zijden van de groothandel. Enerzijds wil de combinatie zorgen voor de laagst mogelijke kosten. Ten eerste door scherpe inkooprijzen, ten tweede door efficiënte logistiek en ten derde door uitgebreide automatisering. Aan de andere kant zorgt de inkoopcombinatie voor omzet en rendement met een uitgebreid pakket van eigen merken. En -het moet gezegd- zo’n pakket heeft geen enkele andere organisatie te bieden. Het bestaat uit de vier merken Kelfort, Ironside, Oxloc en NINO die op de juiste manier gepositioneerd zijn ten opzichte van bestaande merken. Hierdoor dragen ze bij aan de marge en het onderscheidend vermogen en dus de concurrentiekracht van onze leden. Geen wonder dat bijvoorbeeld Kelfort

het in 2015 twee keer zo goed doet als de markt. Jenster: “Veelal gebruiken ze het als alternatief voor de A-merken, met een prijsvoordeel voor de klanten en een margevoordeel voor henzelf.”

Commitment
Als hij over Ferney spreekt, is Jenster trots op de organisatie. “We zijn hard aan de slag om antwoord te kunnen geven op de vragen van morgen. Onze leden zijn ondernemers en vragen van ons ook ondernemerschap. Dat betekent dat we antwoord hebben op hun vragen, maar ze liever nog een stap voor zijn.” Leden kunnen eigen keuzes maken uit de diensten die de groep aanbiedt. Dat geldt voor de inkoopkeuze bij leveranciers, voor de afname van diensten, voor de automatisering, eigenlijk voor alles. Jenster: “Onze ledengroep is een afspiegeling van de markt, variërend van hele grote tot kleinere leden. Leden die aan de bouw leveren, leden die de techniek/industrie bedienen. Leden die een breed pakket voeren en leden die een heel specifieke niche verzorgen. Ieder kiest in zijn bedrijf wat bij hem past. Die keuzes zijn bij ons altijd vrijwillig, maar niet vrijblijvend. Als je gekozen hebt, committeer je je aan deze keuze.”
Deelname is de basis voor een transparant beloningsmodel. Ieder lid betaalt een basis-fee en betaalt daarnaast voor de diensten die hij afneemt. Ferney is er van en voor de leden. De leden zijn aandeelhouder van Ferney, hebben maximale zeggenschap en delen in het rendement van hun gezamenlijke bedrijf. Jenster: “We zijn ons daar in Heerhugowaard zeer van bewust en gaan nooit lichtzinnig om met onze budgetten. Het is namelijk het geld van onze leden. Daarom hebben we intern de laatste jaren een verdere professionaliseringsslag gemaakt.” Het rendement van Ferney wordt verdeeld over de leden naar rato van de gegenereerde omzet. Dat doet recht aan een club met zoveel diversiteit, zegt Jenster. “We gaan daar uiterst transparant mee om.”

Wederzijds voordeel
Net als alle inkoopcombinaties heeft Ferney een aantal zeer grote leden aan boord. Jenster: “Ongeacht grootte spreken de leden heel open met elkaar. Dat zie je bijvoorbeeld in alle vier de productgroep-commissies. Wij faciliteren dat onderlinge contact met bijeenkomsten, avonden, een FernEvent en een Insperience dag.” Die laatste twee evenementen organiseert Ferney in de driehoek tussen leden, Ferney en leveranciers. “We werken nauw samen met leveranciers. Ferney is de enige combinatie die condities heeft afgesproken met meer dan achthonderd leveranciers. Dat betekent dat je als lid bij deze leveranciers van de voordelen van de door Ferney gemaakte afspraken gebruik kunt maken. Natuurlijk worden er veel inkoopvolumes gebundeld, maar wij willen individueel ondernemerschap ondersteunen. Het helpt als je in specifieke gevallen heel gemakkelijk bij zo’n grote groep leveranciers kunt inkopen.” Op dat inkoopvlak hebben de kleine en grote leden echt veel aan elkaar, benadrukt Jenster. Naast de huismerken en de keuzevrijheid, versterken de kleinere en grote leden elkaar ook op het inkoopvlak.

Sterke business-case
Ferney biedt naast de voordelen van sterke eigen merken, uitstekende condities, efficiënte logistiek en de up-to-date IT ook actuele informatie over leveranciers en marktontwikkelingen. Dit alles maakt de jaarlijkse contributie ruimschoots goed. Zo verdien je in een aantal jaren je ingelegde aandelenkapitaal terug.” Een business-case die klinkt als een klok. Daarnaast heeft Ferney op marketinggebied allerlei ondersteuning te bieden. Catalogi, merkenwebsites, eigen-merkenondersteuning, narrowcasting en heel veel actiefolders. Jenster: “Als oud-retailer kan ik trots melden dat wij de folders helemaal kunnen personaliseren. Van de producten tot en met de prijzen kun je er helemaal je eigen folder van maken. Vervolgens digitaliseren wij hem. zodat hij op websites of in e-mailberichten gebruikt kan worden.” Ook logistiek en IT zijn steeds grotere troeven voor Ferney. De groep heeft 8.000 m2 magazijnruimte in Heerhugowaard met alleen al 8.000 artikelen van de eigen merken op voorraad. Daarnaast zijn er diverse artikelen van A-merkfabrikanten uit voorraad leverbaar. Twee, drie, vier keer per week leveren. Vandaag besteld is, morgen in huis. “Qua logistiek lopen we voorop in de markt”. Dat durf ik gerust te zeggen. Een uitlevergraad van bijna 98% en, door paperless-picking een logistieke kwaliteit van 99,98% is hiervoor de basis.”

EDI en E/D/E

Op het gebied van IT maakt Ferney grote slagen. “Alle kosten in de keten die er uit kunnen, moeten er uit. Zo hebben we het hele proces van digitale facturering mogelijk gemaakt en worden de andere stappen inclusief het proces van bestellen uitgerold. Dat scheelt de leden veel werk. We hebben dat samen met de leveranciers op de rit gekregen. Bij leveranciers waar dat nog niet helemaal lukt, passen wij er intern een mouw aan. De leden moeten efficiënt kunnen werken.” Jenster kijkt graag verder dan de landsgrenzen. Daarom is hij ook zo blij met E/D/E als partner. Deze grote Duitse inkoopclub geeft Ferney alleen al een immens voordeel qua betalingscondities en delcredere. Daarnaast biedt de samenwerking mogelijkheden op volumebundeling en maakt hij de snelle ontwikkeling mogelijk op het gebied van bijvoorbeeld automatisering. Met de afgelopen vijfentwintig jaar zijn we er niet. Kijkend naar de toekomst zet Ferney in op het verbeteren van inkoopcondities en het versterken van digitalisering van de informatiestroom en het uitbouwen van de positie dan de huismerken in de markt. “Het geeft aan dat we verder denken dan de dag van vandaag. Ferney bestaat vijfentwintig jaar en gaat de komende vijfentwintig jaar nog grote stappen zetten, samen met leden en leveranciers.”

admin