

Klanten profiteren op logistiek en commercieel gebied

10-02-2018 00:04



Beide bedrijven sluiten op elkaar aan met hun kwaliteitsmerken, deskundig personeel en conceptmatige assortimentsopbouw. Directeur Arnoud Booij van ASF Fischer is dan ook blij met de overname van de specialist uit Oosterhout. "Dit past in onze strategie om nu, maar ook in de toekomst een stabiele en toekomstgerichte partner voor onze klanten, leveranciers en medewerkers te blijven. Door nu ook diamantgereedschappen aan te bieden, verbreden wij ons aanbod van merken en producten. Het is een nieuw productsegment dat complementair is: het ligt in de lijn van ons bestaande assortiment. Daardoor bieden wij onze klanten enorme synergievoordelen op zowel logistiek als commercieel gebied."

Breed productportfolio

"Een heel groot gedeelte van de klanten van InterDynamics is al klant van ASF Fischer. Nieuw is dat we nu ook bedrijven die in gereedschap handelen gaan bedienen." Booij verwacht een positieve wisselwerking met het aanbod van bevestigingsmaterialen. "Deze ontwikkeling is een logische in de groothandel. Kijk, aan de voorkant gaan steeds meer groothandels met elkaar samenwerken. Aan de achterkant is een soortgelijke tendens."

"Wij blijven om ons heen kijken, of er voordelen zijn te behalen op het gebied van assortiment of logistiek. Onze klanten verwachten van ons dat we een steeds breder productportfolio aanbieden. We vervullen daarin een behoefte."

Ondersteunen en ontzorgen

Concreet betekent de overname dat ASF Fischer de klanten gaat beleveren vanuit hun moderne magazijn in Lelystad. Maar het blijft niet alleen bij logistieke dienstverlening. ASF Fischer helpt klanten hun verkoop te optimaliseren.

Booij legt uit: "We ondersteunen en ontzorgen onze klanten. Daarbij adviseren we over de juiste assortimentssamenstelling, we verzorgen schappenplannen en inrichtingen, net als producttrainingen en open dagen. En net zoals wij de logistiek combineren voor meerdere partijen, kunnen wij bijvoorbeeld één demo-

avond organiseren met meerdere van onze merken en assortimenten, waardoor wij onze klanten verder ontzorgen. Door financieel economische meerwaarde te realiseren op logistiek en sales gebied maken wij het verschil voor onze klanten”.

Optimaal beleveren

Het familiebedrijf dat al ruim 75 jaar bestaat, opereert vanuit een langetermijnvisie. Booij legt uit: "Daarin is logistiek enorm belangrijk. Klanten willen optimaal beleverd worden en daarvoor is het noodzakelijk dat wij hen kunnen bedienen. We hebben grote investeringen gedaan op logistiek gebied, door bijvoorbeeld veel voorraad aan te houden, snel te leveren en door zendingen te combineren."

Geavanceerde logistiek

Om die logistieke rol in te vullen, investeerde ASF Fischer op meerdere fronten. Allereerst aan de voorkant in een eenvoudig bestelproces. Klanten kunnen op allerlei gemakkelijke manieren bestellen. Het bedrijf is volledig toegerust voor EDI en heeft een verregaande samenwerking met artikeldatabases zoals IB, EZ-base, DGE en 2BA. Daarbij ligt de focus op de content van de classificatie, toepassingen, afbeeldingen en technische specificaties. Ook het volautomatische hoogbouwmagazijn draagt daaraan bij.

Booij: "Wij hebben fors geïnvesteerd in het orderpickproces. Gezien de aard van ons huidige assortiment, zijn wij gespecialiseerd in het uitleveren van kleingoed. Met handscanners is het proces geoptimaliseerd."

Dat moderne magazijn draait nu 24 uur per dag en 7 dagen in de week. Het biedt plaats aan 18.000 pallets in de hoogbouw en nog eens hetzelfde aantal als orderpicklocatie. Zo is het voor ASF Fischer mogelijk om meer dan 50.000 artikelen binnen 24 uur uit te leveren, met een uitleveringsgraad boven de 99%. Klanten kunnen door een koppeling met Transsmart actuele track&trace informatie inzien.

Booij besluit: "We willen vandaag maar ook morgen een moderne partner voor onze klanten zijn. Het toevoegen van de productcategorie diamantgereedschappen past daar prima bij."

Redactie Mixpress