“Succesvol door anders te zijn dan de rest”

23-02-2019 00:01

Bas Beerepoot zegt het trots en stellig. “Vanaf onze start in 1974 hebben we voor deze visie gekozen. Onze groothandel moest zich onderscheiden van de andere technische groothandels in Hilversum en omgeving door iets extra’s te bieden. Dat hebben we gedaan door in te zetten op een heel breed assortiment producten en een heel hoog serviceniveau van onze medewerkers die allemaal over veel kennis beschikken en daarmee klanten goed kunnen adviseren.”
De 45-jarige mede-eigenaar van Beerepoot Techniek werkt zelf zowel in de binnen- als buitendienst. “Samen met vier collega’s vormen we het team. Een relatief klein bedrijf, zeker in de wereld van de groothandels, maar wel een die een stevige positie heeft weten te bereiken met deze aanpak.” Frans van Hall is de andere mede-eigenaar, met zijn 38 jaar ervaring vormen ze een goed team.

Bouw er langzaam bij

Beerepoot Techniek zag het levenslicht nadat groothandel Dekker aan de Vaartweg werd overgenomen. “Vervolgens zijn we verhuisd naar een locatie aan de Franciscusweg en in 1990 zijn we hier aan de Vreelandseweg terechtgekomen”, zegt Bas.
Was de groothandel in eerste instantie vooral op de techniek gericht, door de jaren heen kwam met name ook de bouw meer in beeld. “Onze industriële klanten hadden gereedschappen en toebehoren nodig, die ook in de bouw gebruikt werden. Dus je zag langzaam maar zeker de bouwprofessional bij ons komen.”

Breed assortiment

De gecombineerde klantenkring resulteert in een breed assortiment van bevestigingsmaterialen, werkkleding, aandrijftechniek, elektrisch en handgereedschap tot pneumatisch gereedschap en lasapparatuur. “Maar ook lijmen, ladders en industriële reinigingsmachines hebben we in huis. Die breedte van ons aanbod zorgt ervoor dat we met enige regelmaat klanten binnen krijgen die door een bouwmarkt of collega-groothandel in de buurt zijn doorverwezen. Daarom verkopen wij onze bouten en moeren bijvoorbeeld ook per stuk. En daar kunnen we ook niet meer van af, vrees ik. Maar dat is niet erg, als je die klanten goed helpt, kunnen het zomaar nieuwe vaste klanten worden.”

Direct leveren
Een andere reden om veel producten in de groothandel aan te bieden noemt Bas de snelle levering. “Het liefst willen we iedere klant direct meegeven waarnaar hij op zoek is. Dat betekent dat je de voorraad goed moet afstemmen zodat we aan die belofte kunnen voldoen.”
Geen grote voorraden in het magazijn dus. “Dat is bij veel producten en materialen ook niet echt nodig omdat we wekelijks bestellen bij Transferro.
Overigens benadrukt Beerepoot Techniek dat de groothandel geen gesloten programma heeft. “We proberen onze klant altijd te helpen en het gevraagde product te leveren. Ook als we dat niet standaard in ons assortiment hebben. Maar in de meeste gevallen kunnen we een goed alternatief bieden.”

Alfabet aan merken
Wie op de site van Beerepoot Techniek kijkt onder ‘Merken’ ziet een alfabet vol met honderden merken die in de groothandel verkocht worden. “Zo’n overzicht biedt een leuk overzicht van de variatie en aantallen, maar ik heb niet het gevoel dat klanten heel bewust zoeken op merk. En ik moet zeggen dat we binnen ons assortiment ook maar in een beperkt aantal productgroepen echte voorkeursmerken voeren. Zo hebben we in ons programma elektrisch handgereedschap vooral machines van Hikoki. Van de honderd machines die we verkopen is 60 procent een Hikoki. Maar we bieden ook Fein, Metabo en Bosch.”
Ook voor de handgereedschappen heeft het bedrijf een bewuste keuze gemaakt. Daar is in de showroom ruim zes meter schapruimte vrijgemaakt voor Stahwille. Dat is ons A-merk binnen deze productcategorie. Daarnaast hebben we Tengtools, een mooi B-merk als alternatief. Ook dat hoort bij een uitgekiend assortiment. Niet iedereen wil alleen maar A-merken.”

Werkkleding
Een echte uitzondering als het gaat om merkvoorkeur en presentatie maakt Beerepoot Techniek voor de werkkleding. Bas: “Daarvoor hebben we op de tweede etage een aparte Mascot-showroom, die we samen met de fabrikant hebben ingericht.” Een samenwerking die drie jaar geleden is gestart. “Mascot kwam bij ons omdat ze dealers zochten. Wij zijn toen begonnen en die samenwerking loopt goed. Zo goed zelfs dat we dit jaar een nieuwe ‘Mascot 2.0-showroom’ gaan bouwen. Naast de werkkleding hebben we ook een uitgebreid assortiment werkschoenen zodat we de klant geheel kunnen voorzien.”
Het succes van die samenwerking kent volgens Bas een aantal oorzaken. “Naast een uitgebreide kwalitatieve collectie biedt het vooral voor zzp’ers en ondernemers met een klein bedrijf een relatief eenvoudige en betaalbare manier om eigen bedrijfskleding aan te schaffen. Mede doordat we de kleding zelf bedrukken en zo dus erg flexibel zijn bij kleinere aantallen zien we met name bij deze vakmensen grote belangstelling voor de kleding.”

‘Transferro past bij ons’
Waar Beerepoot Techniek in 2019 ook op gaat focussen is de verdere optimalisatie van de inkoop. “Daarvoor zijn we met Transferro continu op zoek naar manieren om onze samenwerking verder te optimaliseren”, zegt Bas, die sinds enkele jaren inkoopt bij deze inkooporganisatie. “We werken nu drie jaar samen met Transferro en dat bevalt prima. Het is een organisatie die echt bij ons past. Onder meer omdat je meteen contact hebt met het hele bedrijf. Van directeur Arap-John Tigchelaar en business-coach Marc Kling die ons regelmatig

bezoekt, tot de medewerkers op kantoor in Zwolle. Dat persoonlijke bieden wij ook, dus het klikte meteen toen we in gesprek gingen."

Meer kennis delen
Bas waardeert ook de open communicatie van Transferro enorm. "Binnen de organisatie spreken we met collega-bedrijven en kijken we zo of er mogelijkheden zijn om gezamenlijk de inkoop te verbeteren. Open communiceren over waar en onder welke condities we opereren doen we veel te weinig. Mede daarom voel ik me bij Transferro thuis omdat daar wel het gesprek wordt aangegaan. Wij worden bovendien uitgenodigd om mee te praten en mee te denken over de toekomst. Dat is in mijn ogen ook de enig juiste manier van toekomstbestendig samenwerken."

24-7 bereikbaar
Het is zeker niet iets wat je verwacht van een technische groothandel, maar Beerepoot Techniek is 24 uur per dag, zeven dagen in de week bereikbaar voor spoedgevallen. Bas lacht: "Dat heb ik ooit eens op onze site gezet. Vooral als tegenhanger van veel collega's die twee minuten na sluitingstijd de telefoon niet meer opnemen. Meer als geintje bedoeld, maar wel met serieuze ondertoon. Als een klant
's avonds of in het weekend belt omdat hij echt niet verder kan en ik kan hem helpen, dan doe ik dat. Niet voor een doosje schroeven, maar wel bij een storing aan machines waardoor een productie stil staat bijvoorbeeld. Daarna is hij zeker een klant voor het leven en hij zal me bij iedereen aanbevelen."

Waarom Transferro?
Wat maakt inkooporganisatie Transferro een goed inkoopadres voor Beerepoot Techniek? "Als inkooporganisatie beschikt Transferro over een interessant en breed assortiment en aanbod. Dat biedt prijstechnisch gezien vaak betere condities dan inkopen bij verschillende groothandels. Maar ook biedt het ons de kans om meer verschillende producten en merken op één adres te kopen. Dat levert ook logistieke voordelen op", aldus Bas.
Ook de ondersteunende activiteiten van Transferro worden erg gewaardeerd. "Meedenken op winkelniveau is niet vanzelfsprekend voor een grote inkooporganisatie. Transferro is niet bang om bij een bezoek aan een showroom advies te geven. Die proactieve houding helpt ons ondernemers enorm."

admin