

“Succes met snelheid, aandacht en kennis”

09-09-2020 08:00



Ruim 65 jaar nadat zijn opa in Leiden in 1954 de Verenigde Olie en Apparatenhandel (VOA) oprichtte en via Leiden en Driebergen in Scherpenzeel belandde, vormt Paul (39 jaar) de derde generatie Van der Poel aan het roer van het familiebedrijf.

“VOA transformeerde in de eerste decennia van toeleverancier voor garagebedrijven naar grossier in kunststof plaatmaterialen en toebehoren. Dat deed mijn vader samen met zijn broer. Zij gingen in de jaren '70 en '80 naar Griekenland om daar kunststof plaat materialen in te kopen. Vervolgens gingen ze zelf het land door om deze te verkopen aan de voorlopers van de doe-het-zelfzaken.”

Pionieren

Die handel in kunststof was in de jaren '70 en '80 echt pionieren. “Het was eigenlijk iedere keer weer afwachten wat er vanuit Griekenland geleverd werd. In veel gevallen niet datgene wat ingekocht was. Dat waren echt andere tijden”, lacht Paul. Maar ook met die verkeerde leveringen gingen de broers het land door. “In de jaren '70 groeide VOA uit tot een bekende grossier voor doe-het-zelfzaken. Iedere dag werd een andere regio bezocht en werden plaatmaterialen en vele andere kunststof producten aan de man gebracht.”

Veranderende markt

De opmars van de ketens in de doe-het-zelfretail zorgde aan het eind van de jaren '80 voor een kentering binnen VOA. "Die ketens gingen de inkoop zelf doen voor hun leden dus dat veranderde de markt. We bleven de markt wel beleveren, maar de schaal waarop

veranderde. Dat bracht bij mijn vader en zijn broer wel het besef dat het anders moest." Op het moment dat de broers zich over de vraag 'hoe verder' bogen, meldde in 1991 concurrent Martens Kunststoffen zich bij VOA. "Zeker in die tijd werd VOA in de kunststofbranche gezien als luis in de pels. Maar Martens zag de waarde van het bedrijf ook in, dus die bood aan VOA over te nemen. Mijn oom wilde hierin wel mee, mijn vader niet. Hij is met een groepje van vijf mensen toen VOA Scherpenzeel begonnen. Vanaf dat moment is afscheid genomen van de doe-het-zelfmarkt en is de overstap naar de professionele sector gemaakt."

Klantvraag steeds breder

Anno 2020 beschikt de groothandel over twee grote hallen aan de Holleweg aan de rand van Scherpenzeel. "In 1995 heeft mijn vader de eerste hal gebouwd en vanaf 2000 zijn we echt gaan werken aan een shopconcept en uitbreiding van ons assortiment. De vraag van onze klanten werd steeds breder dus sinds eind jaren '90 opereren we als een groothandel voor de bouw, industrie, installatie, agrarische en recreatieve sector. De naastgelegen hal werd in die jaren ook door mijn vader gebouwd, aangezien we steeds meer aan de wensen van de klanten wilden voldoen."

Een blik van boven op de hal toont de diversiteit van de doelgroepen. Van de kruiwagens en ander tuingereedschap tot elek trisch en mechanisch gereedschap, lijmen, kitten en andere bevestigingsmaterialen, verf en verfbenodigdheden, hang en sluitwerk en ladders en trappen. "En achter de balie hebben we een zeer uitgebreide presentatie van de gebruiksartikelen zoals de boren, zaagbladen, bitjes en andere toebehoren."

PBM's

Op de verdiepingvloer in de shop heeft Van der Poel uitgebreid ruimte gereserveerd voor werkkleding, -schoenen en persoon lijke beschermingsmiddelen. "Na ijzerwaren en gereedschappen vormen PBM's een belangrijke productcategorie voor ons. Qua omzet valt die groep zelfs in onze top3."

De goede naam die VOA Scherpenzeel op dit gebied heeft, dankt het aan twee dingen, zo zegt Van der Poel. "Naast de persoonlijke advisering door onze medewerkers, speelt ook ons kwalitatieve assortiment hierin een belangrijke rol. Zo bieden we producten van Amerken als Snickers Workwear van Hultafors, Grisport Footwear en 3M. Namen die vertrouwen uitstralen in de markt."

Bouwmaterialen

In de aansluitende tweede hal is ruimte voor onder andere de grotere bouwmaterialen, isolatiematerialen, leidingen en hout gereserveerd. "Op die manier kunnen we in de shop meer aandacht besteden aan duidelijke presentatie van de producten en assortimenten. Voor de productgroepen die daar liggen is dat belangrijk, terwijl voor het grove bouw materiaal die presentatie veel minder van belang is. Beide hallen vullen elkaar dus prima aan."

Met het assortiment dat Van der Poel en zijn team bieden, bedienen zij een grote groep professionals in de regio. "Zzp'ers, klusbedrijven, kleine aannemers, installateurs, agrariërs en bedrijven in de recreatieve sector in een straal tot twintig kilometer rondom Scherpenzeel: we krijgen ze allemaal in de winkel. We hebben echt een regiofunctie en bieden hier een onestopshop."

Luisteren naar klant

Bedrijven die behoefte hebben aan persoonlijke aandacht of graag willen dat de VOA zich buigt over een vraagstuk, krijgen regelmatig bezoek van de buitendienst. "Ook daar ligt onze focus op het ontzorgen en ontlasten van de klant. Dus continu de voorraad bijhouden en aanvullen indien nodig, adviseren en meedenken.

Dat is onze kracht, in de shop en ook bij de klant op locatie."

Een andere eigenschap die VOA Scherpenzeel volgens Van der Poel kenmerkt is 'dat er echt geluisterd wordt naar de klant'. "Dat is – ook in ons vak – zo belangrijk! Dat heeft ook wel met vertrouwen te maken. Als een klant aan mij vraagt om voor hem druppelslang op voorraad te leggen, dan doe ik dat zonder als voorwaarde te stellen dat hij dan wel een afnameverplichting krijgt. Dit vertrouwen betaalt zich altijd wel weer uit want die klant komt voor meer dan alleen die druppelslang bij je terug."

A-merken

In het assortiment van VOA Scherpenzeel spelen A-merken een belangrijke rol. "Door de jaren heen hebben we binnen eigenlijk alle productcategorieën wel doorgeselecteerd zodat we overal twee tot drie merken voeren. Bij elektrisch gereedschap hebben we bijvoorbeeld gekozen voor Fein, Festool en Hikoki." Een bewuste keuze omdat de groothandel daarmee bij die merken voldoende volume afneemt om gunstige prijsafspraken te maken. "Eerder kwamen we hiervoor bij geen enkele fabrikant in aanmerking, maar na de keuze was dat wel het geval."

Toegevoegde waarde

Om klanten met een eigen merkenvoorkeur – anders dan het door VOA Scherpenzeel gevoerde assortiment – toch te kunnen blijven helpen, sloot Van der Poel zich negen jaar geleden aan bij Transferro. "Die samenwerking biedt ons de mogelijkheid om veel meer merken te verkopen. Daarmee wordt onze shop eigenlijk uitgebreid. Want hebben we het merk zelf niet liggen, kunnen we snel in de voorraad van Transferro zoeken. En als het daar op voorraad is, hebben wij het de volgende dag in huis of kan het bij de klant zijn via dropshipment. Voor ons een mooie toegevoegde waarde."

In de afgelopen jaren is de rol van de artikelen die VOA Scherpenzeel via Transferro inkoopt steeds groter geworden. "Wij kunnen onze klanten meer aanbieden. Meer merken, maar ook meer producten."

Inkoopcommissie

Dat Van der Poel enthousiast is over Transferro, blijkt niet alleen uit de afname van producten. "Ik ben ook een van de leden van de Inkoopcommissie van Transferro. Mooi om op die manier een steentje te kunnen bijdragen aan de organisatie. Je wordt als lid echt gehoord en er wordt waarde gehecht aan de inbreng van alle leden. Een krachtige combinatie."

Redactie