

+37% voor Transferro-magazijn

02-01-2021 12:47



Dat meldde directeur Arap John Tigchelaar reeds op 1 januari aan de MIXpro-redactie. Transferro maakt er al jaren een gewoonte van om foutloos te inventariseren en metéén de jaarcijfers paraat te hebben.

Miljoen orderregels per jaar

Tigchelaar verzucht: "We zijn in de afgelopen vijf jaar al best wel veel groei gewend, maar dit hadden we zeker niet voorzien, laat staan begroot." In de eerste maanden van 2020 kampte het magazijn met nogal wat personeelstekort, dat in combinatie met een extreme groei. Tigchelaar: "Daar zijn we alleen maar sterker door geworden. Als je een miljoen orderregels in een jaar verwerkt komt er ook creativiteit boven en worden verbeteringen en veranderingen sneller geadopteerd. Een bedrijf wat door Covid19 opeens geen werk meer had voor het personeel zocht contact met Transferro en zo konden we snel schakelen door personeel inhuur. Ook hebben we nog eens midden in de eerste golf een nieuw WMS geïmplementeerd."

Online en one-stop-shops

Bijna alle leden zaten flink in de groei, meldt Tigchelaar. Leden met online activiteiten verdubbelden gezamenlijk hun omzet bij Transferro zelfs. Maar ook de bedrijven die Hout- en Bouwmaterialen gecombineerd hebben met de IJzerwaren en Gereedschappen groeiden érg hard. "Je ziet ook de bedrijven die in een formule deelnemen positie winnen" volgens Tigchelaar. "Waar veel bedrijven tijdens het begin van Covid19 in een soort krampsituatie terecht kwamen stoomde de marketingmachine van de formules met succes door."

Nog meer groei mogelijk maken

Naast omzetgroei magazijn nam ook de zogenaamde doorfacturatieomzet met ruim 10% toe. "Dat kwam mede door de tien nieuwe leden die toetraden. En ook in 2021 verwachten we weer evenveel nieuwe leden. [We beginnen het nieuwe jaar goed met de eerste toetredingen](#)", aldus Tigchelaar. "Om dit nog beter te managen en nog efficiënter meer te kunnen verwerken met dezelfde aantal medewerkers, hebben we de logistiek-supplychain manager Peter Tigchelaar aangetrokken." Die is overigens geen familie van de algemeen directeur.

Huisvesting: nieuw of samenwerken?

Ondertussen barst het pand in Zwolle bijna uit haar voegen en worden studies verricht om te bezien op welke wijze Transferro de groei die ze voor ogen heeft aan te kunnen. Er zijn veel opties volgens Tigchelaar, waaronder nieuwbouw maar ook het samenwerken met andere organisaties die ook een centraal magazijn hebben. "We zijn druk aan het broeden."

Voorlopige winstcijfers

Tigchelaar gaat er samen met controller Katinka Bos prat op, op oudejaarsdag al de voorlopige winstcijfers paraat te hebben. Nét drie weken later wordt de concept jaarrekening aan het bestuur van de vereniging Transferro voorgelegd. "Het geeft elk jaar een enorme druk en vereist bij ieder veel discipline. Het is een soort militaire operatie die we voeren maar ons veel genoeg geeft. Als vereniging moet Transferro voor haar leden maximaal voordeel behalen. Niet in de vorm van winst maar een zo 'lean' mogelijk organisatie zijn waarbij alle gezamenlijke inkoopvoordelen door worden gegeven. We zeilen scherp aan de wind terwijl leden zo hoog mogelijke service krijgen", zegt Tigchelaar.

Dagelijks leveren: dubbele orderregels

Dat die efficiency werkt, laten de leden zien. De meeste Transferroleden laten zich dagelijks beleveren. Tigchelaar: "Gevolg is dat leden een veel hogere rotatie met een lagere voorraadhoogte kunnen realiseren. "Die 'dagelijkse leden' bestellen ook veel meer via het magazijn waardoor efficiency wordt verhoogd en de integrale kostprijs voor de leden lager wordt. Het aantal geplaatste orderregels is in de afgelopen twee jaar verdubbeld."

Toekomst: +50%

Tigchelaar voorziet in een meerjarenbegroting voor Transferro nog een stijging van 50% in de komende vijf jaar. "Het grootste gedeelte zal autonoom zijn, maar ik denk dat nog er veel nieuwe leden bij gaan komen. Maar dan wel gedoseerd, onze leden mogen er geen last van hebben als er nieuwe bij komen." Tigchelaar lacht. "We kunnen veel maar niet alles tegelijkertijd."

Van de ijzerwarenikoopcombinaties is [Transferro](#) de partij met de meest open blik. Leden(-groepen) als Sakol, Veris, Berner, Fixami, Salo opereren duidelijk buiten het gebaande pad van de klassieke ijzerwarenhandel die van oudsher de achterban bepalen van de inkoopcombinaties. Opvallende leden bij [Ferneij](#) zijn de ijzerwarengiganten Isero en Polvo (beide [Grafton](#)-dochters) en bouwmaterialenhandel BMN. [Zevij-Necomij](#) combineerde altijd al groothandels in ijzerwaren en gereedschappen voor bouw en industrie, maar kent ook Bouwmaat als lid. En [Nicovij](#) heeft onder andere de hout- en bouwmaterialenhandels van Het Wapen onder de leden.

[Wil je meer weten over dwarsverbanden in de sector? Check dan onze *\[Business Update Bouwgroothandel\]*.](#)

Redactie