

“Aansluiting Sakol was best revolutionair”

04-03-2021 12:36



“In 2012 was dat nog helemaal nog niet zo gewoon”, zegt [Transferro-directeur Arap-John Tigchelaar](#) als hij terugblijkt op de beslissing om zo’n branchevreemde partij toe te laten als lid van de inkoopvereniging Transferro. Van oudsher bundelde die inkooporganisatie vooral de volumes van ijzerwarenhandels en was de markt sowieso nog vrij strak verdeeld in afgescheiden kanalen. “De klant reed dan met zijn busje eerst naar de bouwmaterialenhandel voor zijn grote spullen en daarna langs ons voor het gereedschap, de schroeven of de kit.”

Concurrentiedruk of krachtenbundeling?

Toen Sakol in 2012 wilde toetreden waren dat dus nog gescheiden werelden. “Het zorgde juist voor meer concurrentiedruk”, zegt Tigchelaar. Sindsdien sloot Transferro vanuit ijzerwaren-perspectief de meeste ‘branchevreemde’ leden van alle inkoopcombinaties aan. Zo is Bouwcenter-moeder Veris lid, net als HBL Online met webshop Gereedschapcentrum, Berner en de samenwerkende loodgieters van Salo. “Intussen zien we meer en meer one-stop-shops en bouwpleinen die zonder dat specialisme te verloochenen de klant in de volle breedte bedienen.” Zo profiteert Transferro nu als club in zijn geheel van het bundelen van volume in de breedte.

In dezelfde podcast praat Dirk Mulder met Transferro-directeur Arap John Tigchelaar ook over de nivellering van inkooprijzen en logistiek als onderdeel van het inkoopvoordeel. En over het belang van data voor de hele bouwgroothandel.

Redactie