

Berner en Transferro versterken elkaar

21-05-2021 15:31



Berner richt zich als technische groothandel met zijn assortimenten op twee markten: automotive en bouwnijverheid. “Voor beide markten geldt dat we als aanbieder compleet willen zijn binnen die branches. Als het voor de bouwnijverheid bijvoorbeeld gaat om bevestigen, bieden we bouten en moeren, chemieproducten zoals kit en pur en een volledig programma gereedschappen. Door tevens klein materiaal en toebehoren voor de gereedschappen aan te bieden, kunnen we met ons Berner-label een compleet assortiment leveren”, aldus Van Stokrom.

Winkel van Sinkel

De toenemende behoefte aan one-stop-shopping onder bouwprofessionals, maakt dat Berner op zoek ging naar mogelijkheden om aan die vraag te kunnen voldoen. “Onze klanten willen het liefst alles onder één dak inkopen. Zaken als een ladder of hang- en sluitwerk hebben wij niet in ons reguliere assortiment. In onze zoektocht naar een partner hiervoor bleek Transferro voor ons een winkel van Sinkel.” Volgens Van Stokrom was de keuze voor een longtail-partner een heel bewuste. “Wij willen als leverancier zo compleet mogelijk in de vraag van onze klanten kunnen voorzien. Omdat het daarbij deels om producten gaat die we niet dagelijks en niet in grote aantallen verkopen, is het aanhouden van een eigen voorraad niet lucratief. In samenwerking met Transferro kunnen wij prima in die aanvullende vraag voorzien en onze klanten een breder aanbod bieden, dat Transferro voornamelijk via dropshipment levert.”

Completer geworden

Niet alleen het assortiment van Berner is uitgebreid door de toetreding tot Transferro, ook de serviceverlening groeide. “De levertijd van producten is voor de bouwnijverheid van groot belang. Veel meer dan in de automotive, waar het in de regel niet op een dag aankomt. Bij Transferro geldt vandaag besteld, morgen in

huis.” Dat geldt volgens de Algemeen directeur ook voor de buitendienst van Berner. “Wij hebben in Nederland 85 medewerkers op de weg, die niet langer alleen onze eigen producten, maar ook aanvullende assortimenten kunnen verkopen. Dat maakt ons een aantrekkelijkere partner voor de klant, omdat we naast de juiste schroef om een deur te bevestigen nu ook meteen het hang- en sluitwerk kunnen adviseren en verkopen.”

Denken in klus

“Een klant denkt overigens niet in producten, maar in een klus. Die klus moet geklaard worden en daarvoor zoekt hij de partner die hem het meest kan ontzorgen. Hoe breder ons aanbod is, hoe interessanter wij voor hem zijn. Daarbij is het voor ons van belang dat we in een zo vroeg mogelijk stadium met hem aan tafel zitten”, licht Van Stokrom toe. Dat aanbod moet breder zijn dan enkel een ‘koffer vol producten’. “Daarom zijn we van een productkoffer naar een toepassingskoffer gegaan. Met daarin naast producten ook informatie en services waarmee we de vakman helpen. Door bijvoorbeeld een installateur, die nu nog met een duimstok meet, ervan bewust te maken dat hij enorm veel tijd wint door een lasermeter te gebruiken. Die advisering is enorm belangrijk omdat je daarmee direct waarde toevoegt en je onderscheidt in de markt.”

Kennisdeling via Berner Services

Berner hecht veel waarde aan de juiste toepassing van haar producten en deelt de kennis daarover dan ook graag. “Met uitgekiende services ondersteunen we onze klanten bij de uitdagingen die ze in hun dagelijks werk tegenkomen. Bijvoorbeeld met constructief advies waarbij we berekeningen van verankeringen kunnen maken en beoordelen. Maar ook op het gebied van het beheer, gebruik en de opslag van gevaarlijke chemische stoffen.”

Met het Chemie Service Management brengt Berner deze hele cyclus voor de klant in kaart zodat men binnen zijn bedrijf conform de wetgeving veilig en verantwoord met chemische producten kan werken. “Van het zorgen voor 24/7 actuele, wettelijk verplichte veiligheidsdocumenten tot opslag en afvoer van het chemisch restmateriaal ontzorgen we. De medewerkers bieden we training in het omgaan met gevaarlijke stoffen en alle benodigde veiligheidsinformatie is eenvoudig via de Berner app te raadplegen. Zo nemen we de werkgever alle wettelijk verplichte workload op het gebied van chemiebeheer uit handen. Daarmee is hij niet alleen altijd zorgeloos klaar voor inspectiediensten en externe audits, maar laat hij ook zien dat hij zorgdraagt voor de veiligheid van zijn mensen.”

Waarde toevoegen

Daarmee voegt Berner binnen de inkooporganisatie ook waarde toe voor de andere leden, die hun klanten kunnen wijzen op deze services. Maar Berner biedt meer toegevoegde waarde. “Transferro is een krachtige inkooporganisatie en Berner een grote speler op de Europese markt. Door volumes verder te bundelen kunnen we op het gebied van inkoop, prijs en randvoorwaarden meer voor elkaar betekenen. Daarmee versterken we elkaar en blijven we de concurrentie voor.” Daarbij zou Van Stokrom graag zien dat de samenwerking verder geïntensiveerd wordt. “We delen al veel kennis met elkaar, maar daarin zien wij zeker groeimogelijkheden.” Delen als het nieuwe ondernemen.

Meer e-commerce

In die intensivering van de samenwerking speelt e-commerce volgens Van Stokrom een belangrijke rol. “Door daarin ook het longtail-assortiment op te nemen, vergroten we ons marktbereik. Als we vervolgens ook investeren in meer contactpunten met de klanten in de vorm van bijvoorbeeld e-shops en depots, kunnen we toe naar same day delivery. Iets waar wij als Berner, maar ook de andere leden van Transferro, van kunnen

profiteren.”

Unieke samenwerking

De aansluiting van Berner was niet alleen voor Transferro bijzonder, ook binnen de Berner-Group was de toetreding uniek. “Wij zijn een familiebedrijf met een sterke positie binnen de markten waarin we actief zijn. Een samenwerking zoals die met Transferro kenden we niet en tot op de dag van vandaag is het ook de enige die we hebben. Wat dat betreft hebben we echt een uitzonderlijke samenwerking”, aldus Van Stokrom. Overigens voelt Berner zich als familiebedrijf helemaal thuis binnen de inkooporganisatie. “We gaan allemaal voor de lange termijn en dat zie je terug in de hele organisatie. Door ook in tijden van crisis te blijven investeren in je medewerkers kom je sneller en sterker uit die crisis. Dat zie ik bij veel andere leden ook terug.”

Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.nl, www.transferro.com en Berner, Kerkrade, 0800.235.23.76, info@berner.nl www.berner.nl

Redactie