

“Wij schrikken van geen enkele partij ”

03-09-2021 11:03



Meer dan 15 jaar is Egon van den Broek al actief met zijn bedrijf Stock and Trade uit Helmond. “De partijhandel werd eigenlijk uit nood geboren”, zegt Van den Broek. “Ik had een rook- en waterschadewinkel in Eindhoven. Die draaide hartstikke goed en had ook echt een mooie omzet. Op 2.500 m2 verkochten we allerlei goederen uit partijen van verzekeraars die voor de consument heel interessant waren. Maar de maatregelen tegen branden werden steeds beter. Winkelcentra hadden voorheen bijvoorbeeld open plafonds en als er dan in één winkel brand ontstond, liepen bijna alle winkels in dat centrum ook roet-, brand- en/of waterschade op. Maar dankzij allerlei maatregelen werd die nevenschade steeds verder beperkt en werd onze inkoop-markt steeds kleiner. Doordat we aan inkoop- én aan verkoopzijde al ervaring met partijhandel hadden, besloten we daar verder in te gaan.”

Een zwak voor bouw en dhz

Het werken voor verzekeraars geeft Stock and Trade een soort van keurmerk, want dergelijke partijen gaan niet zomaar met iedereen in zee. Van den Broek: “Klopt. We werken eerlijk en netjes, komen altijd onze afspraken na. Dat is in onze handel blijkbaar geen vanzelfsprekendheid. Doordat je met ons wel serieus en betrouwbaar zaken kunt doen, komen veel klanten steeds weer terug. Al vele jaren.”

Stock and Trade handelt eigenlijk in van alles en nog wat. Als je met Egon en zijn neef Floris praat, passeren

partijen bitsets en boormachines de revue, maar net zo makkelijk tonnen strooizout, trailerladingen hout en deuren, of een hele partij bh's. "We hebben een zwak voor bouwproducten en gereedschappen", zegt Floris. "Daar hebben we verstand van en we hebben ook onze kanalen om die partijen weer af te zetten."

Nóóit terug in eigen markt

Dat laatste is heel belangrijk in de partijhandel. Want als een klant zijn partij niet terug wil zien in zijn eigen markt, garandeert Stock and Trade dat dat niet gebeurt. "Als het wél mag, hebben we allerlei binnenlandse kanalen, offline en online. Maar als de klant de handel per se nooit terug wil zien, spreken we dat 100% zo af en hebben wij daar de afzetkanalen voor. Deze week zijn er bijvoorbeeld nog meerdere volle vrachtwagens naar Kosovo gegaan. Wég. Om nooit meer terug te komen. Dat is belangrijk, daarom doen gerenommeerde fabrikanten en groothandels zaken met ons."

Namen van merkfabrikanten of groothandels waar Stock and Trade inkoopt, zul je niet snel in de openbaarheid zien. "Wij gaan niet lopen opscheppen met ons netwerk, maar gaan discreet met onze relaties om. Zij willen vaak niet dat bekend wordt dat ze wel eens een restpartij verkopen en wij willen niet bedolven worden met vragen voor artikelen die we toch niet in deze markt terug mogen verkopen."

Tien jaar eerlijk werken

Floris noemt het 'via-via', zoals Stock and Trade vaak aan zijn 'handel' komt. Dat klinkt bijna als toevallig, maar is het resultaat van meer dan 10 jaar eerlijk werken en daarom kunnen ze iedereen recht in de ogen blijven kijken. "En heel actief zijn", zegt Egon. "Ken je het gezegde 'een vliegende kraai vangt altijd iets'? Wij zijn altijd onderweg, je kunt ons altijd bellen en wij schrikken niet snel terug van aantallen of bedragen. Als we denken dat we het kunnen verkopen, kopen we het graag." Zo legde hij ooit de hand op een miljoen meter gordijnstof, die hij weer verkocht aan een stoffenhandelaar waar hij eerder een partij stompe deuren van kocht. "Leuk he? Zo zit het soms in elkaar. Maar omdat we mensen vaak van een probleem afhelfen, komen ze graag weer terug en hebben we snel een win-win."

Iederéén heeft 'overstock'

In een rondgang door het bedrijf zien we tandpasta, bureaustoelen en brancards, maar ook verlichting, gereedschap, bevestigingsmiddelen, een stevige lading deuren en trailers vol tuinhout. Stock and Trade doet graag zaken in de hele supply-chain van dhz-retail en de bouwgroothandel. Ketens die overtollige voorraden in hun vestigingen hebben, restpartijen vanuit de DC's. Containers die te laat zijn aangekomen om nog in het seizoen verkocht te kunnen worden, of seizoensgoederen uit voorraad waarvan het seizoen voorbij is. Overjarige modellen waar de nieuwe collectie al van klaarstaat. Productiebadges van goederen met een verkeerd etiket. Maar ook net zo makkelijk goederen van fabrikant A die de schappen moeten verlaten in een landelijke schapwissel voor fabrikant B.

Geld en aantallen geen bezwaar

"Eigenlijk kun je het zo gek niet bedenken", zegt Floris. "Maar iedereen heeft wel restpartijen. Een Nederlands verkoopkantoor van een internationale fabrikant die zijn aantallen net niet haalt en het restant kwijt moet. Eigen importen die toch niet aan alle kwaliteitseisen van hier voldoen, maar die wij in Afrika of Zuid-Amerika prima kwijt kunnen. Verkeerde bestellingen. Maatvoeringen die niet meer aan de veranderde eisen voldoen? Wij zijn in voor alles."

Eerlijkheid, de neus van de koopman, het netwerk aan verkoopzijde en flexibiliteit in meters en financiën zijn de

belangrijkste troeven van Stock and Trade. "We hebben in Helmond ruim 7.000 m2 magazijn, maar wij hebben nog nooit een partij laten staan vanwege de opslag. En al helemaal niet vanwege de investering. Als wij denken dat we kunnen verkopen, dan kopen we het graag. Voor vragen kunt u contact opnemen per mail of telefoon met Stock and Trade. Wij schrikken nergens voor terug."

Stock & Trade, Helmond, www.stockandtrade.nl, 085.060.39.11, info@stockandtrade.nl

Redactie