# Gyzs ervaart dagelijks meerwaarde van Transferro

14-12-2021 10:54

In het kantoor boven de showroom in Schagen benadrukken Peter en Ernst het belang van de showroom voor hun businessmodel. “Onze showroom ‘Partners at Home’ is essentieel binnen onze marktbenadering. Hier kunnen onze klanten producten als deurbeslag, maar ook onze deurencollecties zien en voelen. Zeker voor die assortimenten erg belangrijk, want die koop je niet zomaar vanaf een plaatje”, zegt Peter.

De showroom is een gecombineerd concept. Ernst: “Behalve ons deurbeslag en onze deuren biedt de showroom ook plek aan verf, behang, vloeren en raamdecoratie. Zo presenteren we samen met andere leveranciers ieder onze eigen producten in een omgeving waarin consumenten, maar ook aannemers en architecten komen voor inspiratie en informatie.”

## Advies op maat

Met groothandel Gyzs richten de broers zich op de technische professionals. “Gyzs staat voor gereedschappen en ijzerwaren shop. In 2012 gestart als webshop met een bescheiden assortiment, maar inmiddels uitgegroeid tot een volwassen technische en bouwmaterialen groothandel”, aldus Peter.

Ernst vult aan: “Niet alleen volwassen vanwege ons aanbod, maar zeker ook dankzij het advies op maat dat we kunnen bieden. Daarvoor hebben we technisch specialisten binnen ons team die telefonisch, online en ook in de showroom en magazijnen klanten gericht kunnen adviseren. Dus voor Gyzs geldt eveneens dat we niet zonder de fysieke showroom kunnen. Ook niet omdat de mogelijkheid om producten bij ons af te halen enorm belangrijk is voor onze klanten.”

## Ruimte op de markt

Een onderdeel van de bedrijfsvoering waarmee Ernst en Peter bij de start niet echt rekening hielden. “Toen we ons rond 2010 aan het oriënteren waren, bleek al snel dat de markt groot genoeg was. Zeker online was de penetratiegraad nog niet groot. Daarin zagen wij wel kansen. Er waren wel wat aanbieders actief, maar voor ons was zeker ook nog ruimte”, lacht Peter. Met een ijzerwarenhandel werden vervolgens afspraken gemaakt over de inkoop.

Niet gehinderd door overmatig veel marktkennis ontwikkelden de broers een webshop voor ijzerwaren en gereedschappen. “Peter kwam uit de grafische wereld en ik werkte als consultant. Maar we zagen de opkomst van zzp’ers in de bouw en installatie enerzijds en de groeiende belangstelling voor en acceptatie van online aankopen doen anderzijds als mooie kans. Zzp’ers en jonge professionals zouden snel massaal online gaan inkopen, zo was onze gedachte.”

## Uitdagende realiteit

De realiteit bleek uitdagender. “De start was lastig en we merkten al snel dat we te weinig kennis hadden van de markt om snel succesvol te zijn. Daarin hebben we toen wel geïnvesteerd, maar de grote ommekeer kwam voor ons op een branche-event. Tijdens een paneldiscussie werd daar aan meerdere professionals gevraagd waar zij hun inkopen deden. Eigenlijk gaven toen alle panelleden aan naar de fysieke groothandel te gaan. Vooral omdat ze daar ook voor goed advies terecht konden, zo werd als belangrijk argument genoemd.”

Die bijeenkomst leerde Peter en Ernst dat de assortimenten die ze verkochten veel meer kennis van medewerkers vroegen dan ze zich tot dat moment realiseerden. “Ook de zakelijke klant heeft behoefte aan goed advies en antwoord op technische vragen. Die moesten wij wel kunnen geven”, aldus Peter.

## Dagelijks in gesprek met klanten

Reden voor de ondernemers om naast de medewerkers binnendienst ook accountmanagers aan te stellen. Peter: “Zij gaan dagelijks op pad en spreken veel aannemers en andere klanten. Door goed te luisteren naar onze klanten verzamelen we informatie uit de markt die wij kunnen gebruiken om onze dienstverlening en ons aanbod steeds verder te optimaliseren.”

Maar ook op andere vlakken zijn de broers op zoek gegaan naar versterking. “Bijvoorbeeld op het gebied van inkoop”, zegt Ernst. “Zo kwamen we in 2018 eigenlijk via via in gesprek met Transferro. Er was meteen een goede klik en we zijn uiteindelijk per november 2020 officieel aangesloten bij deze inkooporganisatie.”

## Klankbord

Hoewel voor Peter en Ernst het uitgebreide assortiment A-merken, de voorraad in Zwolle en de drop-shipment mogelijkheden zeker belangrijke redenen zijn om bij Transferro aan te sluiten, spelen de persoonlijke onderlinge contacten eveneens een grote rol. “Wij vinden in Transferro op alle niveaus een klankbord. Dat is voor ons essentieel als basis voor een succesvolle en langdurige samenwerking”, zegt Ernst.

“Wij kijken toch op een andere manier naar de markt dan veel van onze collega groothandelaren doen”, zegt Peter. “Daarover spreken we regelmatig met Arap-John Tigchelaar en zijn collega’s. Heilige huisjes zijn niet altijd heilig bij Transferro en dat is in de vrij traditionele markt die de ijzerwarenhandel toch is, wel prettig. Daardoor kom je samen namelijk verder.”

## Betrouwbare partner

Voor die samenwerking is wederzijds vertrouwen belangrijk. “We hebben ervaren dat Transferro haar leden veel biedt. Je krijgt echt het gevoel onderdeel te zijn van een groter geheel. Bovendien is het een organisatie die actief werk maakt van vragen van leden. Ook dat is erg belangrijk, want je wordt als lid serieus genomen. Het maakt Transferro in onze ogen een betrouwbare partner en belangrijk voor onze toekomst.”

Andersom wil Gyzs zich presenteren en opstellen als actief lid van de inkooporganisatie. “Wij hebben kennis in huis waarmee andere leden hun voordeel kunnen doen. Bijvoorbeeld op het gebied van artikeldata en de verwerking daarvan. EZ-base is daarin een goed initiatief, maar het kan altijd beter. Wij kunnen daaraan samen met Transferro bijdragen”, zegt Ernst.

## Katalysator in groei

Binnen de groeiambities die de broers Stam hebben, speelt Transferro een belangrijke katalyserende rol. “Niet alleen kunnen wij beschikken over de grote hoeveelheid artikelen die in Zwolle op voorraad ligt, ook hebben wij via Transferro toegang tot leveranciers waarmee we voorheen nog geen zaken deden”, zegt Peter, die ook het goede distributienetwerk als grote meerwaarde ervaart.

Ernst vult aan: “Voor ons als directie zijn de gesprekken met de mensen van Transferro bovendien heel waardevol. We kunnen altijd met onze vragen terecht en we merken ook dat Transferro graag met leden wil sparren. Het is echt een club die in gezamenlijkheid wil verbeteren en groeien. Mooi om daarvan onderdeel te zijn.”

*Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.com, www.transferro.com – GYZS, Schagen, 0224.21.20.26, klantenservice@gyzs.nl,* www.gyzs.nl

Redactie