

“Karakter van partners moet bij ons passen”

28-02-2022 07:00



Aan het woord is Barend Middelkoop, verantwoordelijk voor de vestiging van St. Middelkoop & Zn in Zaltbommel. Hij wordt deze ochtend vergezeld door zijn 16-jarige zoon Barend, die inmiddels ook zijn eerste schreden binnen het familiebedrijf zet. “Ja, de volgende generatie staat ook al klaar”, zegt de senior aan tafel lachend.

Hoewel de jongste Barend buiten schooltijd momenteel vooral ervaring opdoet achter de balie en meewerkt in de logistiek, heeft hij al een goed beeld van zijn toekomst. “Ik wil het bedrijf op termijn graag overnemen en zelf in de showroom gaan werken. Klanten adviseren en concepten verkopen. Maar eerst zorgen dat ik mijn opleidingen afmaak en alle facetten van de groothandel leer kennen”, zegt jonge Barend.

Paplepel

De wereld van de bouwmaterialen wordt Barend met de paplepel ingegoten. “Net zoals dat vroeger bij mij het geval was, is Barend groot geworden in een familieomgeving waarin bouwmaterialen, ijzerwaren en gereedschappen centraal staan. Datzelfde geldt voor zijn zusje”, zegt Barend. “Mijn vader nam in 1992 samen met zijn broer Kees het roer van St. Middelkoop & Zn over van mijn opa, die de groothandel in 1970 in Buurmalsen was begonnen.”

Toch ziet de huidige mede-eigenaar een groot verschil met zijn eerste kennismaking met het bedrijf en de start die zijn broers en hij hadden. “Wij hebben mede aan het begin gestaan van de groei die ons bedrijf heeft doorgemaakt en zijn in die rol meegegroeid met de onderneming. Onze kinderen stappen straks in volwaardige totaalleveranciers voor bouwprofessionals. Dan heb je te maken met heel andere uitdagingen.”



Regionale partner

De kinderen van de huidige generatie Middelkoop aan het roer komen straks terecht in een bouwmaterialengroothandel, die met drie vestigingen in de Betuwe is uitgegroeid tot regionale partner voor professionals in de bouw, afbouw, gww en installatietechniek. “Begonnen en opgericht in Buurmalsen opende de tweede generatie in 1998 deze vestiging in Zaltbommel waarna in 2014 Werkendam ook een vestiging kreeg. Daarmee is er voor onze klanten altijd wel een Middelkoop in de buurt”, zegt Barend.

Die aanwezigheid in de regio is niet de enige reden waarom klanten de vestigingen van St. Middelkoop & Zn weten te vinden. “Dat heeft ook te maken met de breedte van ons assortiment. Vaak horen we dat klanten tegen collega’s die ons nog niet kennen zeggen dat ze maar naar ons moeten gaan. Middelkoop heeft het zeker wel liggen, zeggen ze dan. Mooi om te ervaren dat we die naam hebben opgebouwd.”

Goed voorraadbeheer

Om die naam te krijgen en te houden, onderhouden de broers nauwe en goede contacten met toeleveranciers en inkooporganisaties. “Goed voorraadbeheer is een van onze pijlers. Onze klanten moeten op ons kunnen vertrouwen en willen niet misgrijpen in het schap of bij een bestelling. Dat betekent dat wij op onze beurt hetzelfde moeten kunnen verwachten van onze toeleverende partners.”

Binnen de directie hebben de vier broers hun eigen taken en aandachtsgebieden. Barend: “Zo ben ik verantwoordelijk voor de centrale inkoop van ijzerwaren en gereedschappen voor alle vestigingen.

Assortimenten waar snelle beschikbaarheid, service en leverbetrouwbaarheid enorm belangrijk zijn. Dat vraagt ook veel van onze partners.”

Sterke merken en samenwerken

St. Middelkoop & Zn koopt beide assortimenten sinds 2016 in bij Transferro. “We waren op zoek naar een inkooporganisatie en ik had al wel enkele gesprekken gevoerd, maar miste daarbij de echte klik. Toen tipte een andere leverancier me dat ik Arap-John Tigchelaar eens voor een kop koffie moest uitnodigen. Dat heb ik gedaan en daarna ging het snel”, zegt Barend.

Dat kennismakingsgesprek in januari leidde tot een snel tegenbezoek aan Zwolle door de vier broers en hun vader. “Daar hebben we toen volgens mij al meteen de voorlopige overeenkomst getekend en vanaf maart zijn we echt zaken gaan doen. We vonden in Transferro een partner die behalve een goede voorraad ook sterke merken biedt en echt gericht is op samenwerking. Bovendien past de sfeer en het karakter van de organisatie erg goed bij ons. Als iets goed voelt en je gelooft erin, moet je het gewoon doen. Die visie herkende ik ook bij Transferro.”

Jaarlijks bezoek

Inmiddels heeft St. Middelkoop & Zn een kleine vierduizend artikelen in de schappen die in Zwolle worden besteld. “Er ligt een enorm breed assortiment in het magazijn van Transferro. Daarom gaan wij ook minimaal een keer per jaar met ons team verkopers naar Zwolle om daar het magazijn te bezoeken. Ze zien dan wat er allemaal ligt en er worden altijd wel foto’s gemaakt van artikelen, die de volgende dag meteen in ons systeem worden opgevoerd en vervolgens worden toegevoegd aan ons assortiment”, zegt Barend, die als lid van de inkoopcommissie van Transferro regelmatig in Zwolle komt.

Specialistische kennis

Volgens Barend leveren ook de goede en nauwe contacten tussen medewerkers van St. Middelkoop & Zn en het team van Transferro belangrijke meerwaarde op. “In Zwolle zit enorm veel specialistische kennis waar onze collega’s een beroep op kunnen doen. We bellen nooit tevergeefs, vragen worden snel beantwoord en als er iets aan de hand is, wordt samen naar oplossingen gezocht. Dat is samenwerken zoals wij dat zelf ook graag doen.”

Die kennis en ondersteuning gaat verder dan alleen op productniveau. “Zo heeft Transferro ons in het begin geholpen op het gebied van automatisering toen we in 2016 onze webshop wilden lanceren. Daarvoor hadden we datapools nodig en kon Transferro ons met EZ-base goed op weg helpen. Het bevestigt voor mij dat we echt goed bij elkaar passen. Als we ergens in geloven doen we het gewoon.

“Eerlijkheid zorgt voor vertrouwen”

Al voor de samenwerking met Transferro was St. Middelkoop & Zn aangesloten bij 4Plus Bouwmaterialen. “Via die inkooporganisatie kopen we onze bouwmaterialen in, dat doen we nog steeds. Daarover zijn we naar beide organisaties ook helder en eerlijk geweest toen we met Transferro in gesprek gingen. De productgroepen die we al bij 4Plus betrokken, zitten nog steeds bij 4Plus. En andersom geldt hetzelfde voor Transferro. Die helderheid en eerlijkheid zorgt voor gezamenlijk vertrouwen en dat versterkt de samenwerking.”

Transferro, Zwolle, 038.206.80.00, info@transferro.com, www.transferro.com

St. Middelkoop & Zn, Zaltbommel, 0418.68.49.44, online@stmiddelkoop.nl, www.stmiddelkoop.nl

Redactie