

“Wij zijn aan niemand iets verplicht”

17-02-2022 07:00



De tweelingbroers Raymond en Daniël Gelders (48) praten niet graag in de openbaarheid over hun bedrijf Toolnation. Liever opereren ze onder de radar. “Sowieso zijn we actief in 28 landen en is Nederland maar gedeeltelijk van belang voor ons”, zegt Raymond.

Voor een expertgesprek over voorraad en supply-chain schuiven we bij hen aan tafel om samen met Slimstocks voorraadexpert Jan Kraaijeveld te praten over de gang van zaken bij Toolnation. We zitten in het splinternieuwe DC in Maastricht-Airport. Eén van de zes magazijnen van het familiebedrijf, horen we al snel. Nog los van de fysieke vestiging van Dirks Machines in Beek en Weert. “Daar is het allemaal begonnen, in het bedrijf dat onze ouders hebben opgericht. Daarmee bedienen we nog steeds grote aannemers door het hele land met professionele en gespecialiseerde machines.”



“Internet? Hebben wij dat?”

Diezelfde doelgroep bedient Toolnation ook. Voornamelijk professionals, zegt Daniël. “Wij weten wat zij nodig hebben, maken de juiste combinaties en zorgen voor de juiste merken. Bij ons amper consumentenspul.” De ene broer Daniël werkte van jongs af in het familiebedrijf in Beek, de ander – Raymond – vond zijn weg bij Heineken. “Ik was daar de hele dag bezig met cijfertjes in de computer en zag al snel de potentie van internet voor onze handel. Daniël zag dat ook wel, mijn ouders hadden er geen idee van. Het begon eigenlijk met een cd-rom van 400 gulden en toen we de webshop opgebouwd hadden, lagen we met zijn tweeën voor zo’n grote computer te wachten op de eerste order. Als er eens iemand in de winkel aan kwam en zei dat hij bij ons iets op internet gezien had, vroeg mijn vader aan onze moeder ‘Internet? Hebben wij dat?’.”

Kosten per order

Intussen draait die webshop op volle toeren. Naast Dirks Machines overigens. Zoals gezegd, in vele landen van Europa. Niet voor niets staat er thans zo’n groot en modern magazijn. Volledig zelfvoorzienend, energieneutraal en heel duurzaam. Hoe trek je dat door in de uitgaande orders, wil Kraaijeveld weten. “We stoppen ook geen plastic of papieren pakbonnen meer in de dozen en zelfs de verf op de dozen is nog milieuvriendelijk.” Qua logistiek is Toolnation helemaal ingericht naar de wensen en de ideeën van de twee broers. “Het gaat niet om hoeveel meters je hebt, of hoeveel omzet. Het gaat over de kosten die je maakt om een order bij de klant te krijgen.” En over dat spel hebben de broers een duidelijke visie. “Als je de gevestigde orde ziet, met al hun fysieke vestigingen. Al die gesloten deuren met hun eigen prijzen, zo weinig transparant. En al die busjes die heen en weer rijden voor een paar tubes kit. Dat kan toch helemaal niet uit? Dat werkt alleen maar voor klanten die hun zaken niet op orde hebben.”

Retouren moesten ze verbieden

Als ze de parallel trekken naar de webshop, hebben ze het over de cut-off-tijd. Ook daar is Kraaijeveld heel benieuwd naar. "Recht van retour zou sowieso verboden moeten worden. Daar staat heel de snelweg door verstopt, om van de milieu-footprint nog niet eens te spreken. Wij leveren professionele producten aan professionele klanten. Een kostbare zaagtafel is geen impulsaankoop. Daarom doen wij ook niet aan 'vandaag voor 15:00 uur besteld, is morgen geleverd'. We communiceren 1 tot 3 dagen levertijd. We kunnen wel sneller. Reken maar. Maar dat doen we niet. We zouden dan misschien 5% meer kunnen omzetten, maar krijgen er een hoop zeurpieten bij als klant. Met de huidige klandizie weten we wat we aan ze hebben. En zij weten wat ze aan ons hebben. Wij hebben dan ook amper retouren. Het weinige dat wel eens retour komt, is vanwege transportschade, niet vanwege een verkeerde bestelling van een particulier of zo."

Commentaar op fabrikanten

Mopperen op de branche doen de broers volop. Ze weten ook dat ze niet overal even geliefd zijn. Toch zijn ze officieel dealer van alle merken en zijn ze trouw aan hun leveranciers. "Daarom hebben we ook geen inkoopcombinatie nodig. Vanuit Dirks Machines hebben we al bijna 50 jaar lang de beste relaties met de beste fabrikanten, al van voor we met Toolnation begonnen." Op die fabrikanten hebben ze wel wat commentaar. Dat ze hun artikeldata niet voor elkaar hebben. Hun voorraad- en leverdata niet. En dat er veel aan te merken is op hun dealerbeleid.

"Als ik productieproblemen had en mijn bestaande klanten niet zou kunnen leveren, zou ik geen nieuwe klanten aannemen. Dat twee of drie fabrikanten van powertools onlangs ook aan HBL gingen leveren, daar snappen wij dus niks van. Gaat niet om HBL, wij gunnen iedereen zijn handel. Maar als je te weinig produceert om je bestaande klanten te kunnen helpen, waarom dan nieuwe opzoeken?"

Alles dat je ziet, is betaald

Aan verdeel en heers hebben de mannen van Toolnation een broertje dood. Kom bij hun niet aan met een partij van 1.000 accumachines waar zij er 200 van mogen kopen. Dan willen ze alles, of niets. En als het om producten gaat waar ze collega's alleen maar mee zien stunts, gaan ze er liever helemaal aan voorbij. "Het mooie is, wij móéten niets he? Je krijgt van ons geen cijfers en omzetten. Het enige dat je mag weten is dat we hier alles zelf betaald hebben. Dit hele pand, de hele voorraad, alles. En dat houden we ook graag zo. We zijn baas in eigen huis en willen kunnen handelen zoals wij willen." Voorraden managen ze vanuit een eigen min-max-systeem en vanwege hun sterke cash-positie kunnen ze snel toeslaan. Daardoor kan het wel eens zijn dat ze iets te veel voorraad hebben. Maar als het de goede artikelen zijn, is dat niet erg, stellen ze. "Het is geen mode en het loopt niet 'over de datum'. We raken het altijd weer kwijt."

Voorraad is 'ruk'

In het magazijn kun je van de vloer eten en zie je aan de ene kant in een geoliede flow veel volle bakken passeren. Veel volle orders. En aan de andere kant zie je best veel lege stellingen. "Klopt, de voorraad is letterlijk 'ruk'. Dat is het probleem van deze tijd, dat je niet aan je spullen kunt komen. Eigenlijk schandalig en jammer. Want als we meer voorraad konden inkopen deden we dat en zouden we nóg meer kunnen omzetten. Maar dat hoeft allemaal niet per se", lacht Daniël ook wel weer. "Dat is het mooie van onze situatie. We zijn aan niemand iets verplicht."

Slimstock, Deventer, 0570.63.84.00, j.kraaijeveld@slimstock.com, www.slimstock.com