

Transferro-leden zetten de schouders er onder

20-07-2023 07:00



De mogelijkheid was al aangekondigd bij [Transferro's 2022-jaarcijfers](#) en in het jaarverslag, en de verhoging van contributie, order- en vrachtkosten is nu werkelijkheid geworden.

Op zichzelf niet zo'n groot nieuws, ware het niet dat er twee algemene ledenvergaderingen aan te pas kwamen. Op basis van de cijfers van het eerste kwartaal voorzag Transferro namelijk dat de afspraken voor de financiering van de nieuwbouw in de knel zouden kunnen komen.

Dalende marge

Deze situatie ontstond volgens Transferro-directeur Arap-John Tigchelaar vooral door de dalende marge. En die wordt weer veroorzaakt door het stagneren van de groei bij de leden. Bovendien loopt een groter deel van de inkoop-omzet decentraal – dus direct van leveranciers naar de leden – dan via het magazijn van Transferro. Terwijl magazijn-omzet qua marge beter is dan rechtstreekse omzet, voor Transferro althans.

Bonussen geen wisselgeld meer

Tegelijkertijd meldt Tigchelaar dat sinds [Transferro's aansluiting bij Zevij-Necomij](#) af-factuur-condities en bonussen die voorheen gedeeltelijk bij Transferro terechtkwamen, nu rechtstreeks aan de leden betaald

worden. Daarmee gaan de individuele leden er dus direct op vooruit, maar heeft Transferro als collectief minder wisselgeld om de eigen boekhouding mee te sturen. De 'af-factuur-condities' en bonussen die nu rechtstreeks aan de leden gaan, maakten voorheen namelijk deel uit van Transferro's winst- en verliesrekening en werden pas uitgekeerd aan de leden mits en nadat Transferro een bepaald resultaat had behaald.

Andere geldstromen

Tigchelaar geeft toe daardoor verrast te zijn. "Dat is een miscalculatie van mij geweest. Maar nu is het niet alleen zo dat de geldstromen anders lopen, ook zien we dat we er in totaal – Transferro én onze leden – procentueel op achteruitgaan. En dat kan natuurlijk nooit de bedoeling zijn van Transferro's aansluiting bij [Zevij-Necomij](#). Dus nemen we nu samen met Zevij-Necomij alle details onder de loep om de situatie te checken en te verklaren."

Kostenverhogingen. Helaas

Maar ondertussen moet Transferro's ebitda wel op korte termijn omhoog. En daarover is dus in twee achtereenvolgende ALV's een beslissing genomen. De contributie wordt voor het eerst in 10 jaar verhoogd, de kosten voor een order gaan omhoog naar 5% en per stop worden voortaan vrachtkosten berekend. Tigchelaar: "De leden waren uiteraard 'not amused' en ik voer de verhogingen zelf ook met veel tegenzin in. Van de contributie kun je zeggen dat we die al eerder hadden moeten indexeren, maar dat is al sinds mensenheugenis niet meer gebeurd. De drop-kosten dragen bij aan de veel hogere vrachtkosten die we verder proberen te drukken door van drie naar één transporteur te gaan en van 'dedicated' naar 'dynamisch' transport. Bovendien helpen de leden ons zuiniger te werken door minder leveringen in de week te kiezen."

Diverse leden, verschillende behoeften

Uit de besluitvorming en de communicatie tussen leden onderling en het bestuur van de vereniging en Transferro met de leden blijkt de complexiteit. Transferro heeft namelijk veel verschillende leden. Die diversiteit is enerzijds de kracht van de inkoopcombinatie, maar maakt het in dit geval lastig om een constructie te vinden die voor iedereen goed is.

Tigchelaar legt uit dat van alle 125 leden met ruim 235 vestigingen zo'n 85% tussen de € 400.000 en € € 4 mln omzet bij Transferro. Aan de andere kant maken [Veris](#), [Sakol](#) en de [Probin-groep](#) samen 40% van de totale Transferro-omzet van € 160 mln uit en 55% van de magazijn-omzet. En dan heeft Transferro naast die 'big three' ook [Fixami](#) (Gereedschapcentrum.nl) nog als lid [met een verkoopomzet van zo'n € 100 mln](#). Ziedaar de verschillen en bijbehorende variatie in behoeften.

Toegevoegde waarde versus kosten

Veris en Sakol hebben – net zoals de kleinere leden – bijvoorbeeld geen eigen magazijn en centrale voorraad voor ijzerwaren en gereedschappen. Terwijl Fixami bijvoorbeeld een joekel van een eigen DC heeft en het leeuwendeel van zijn inkoop-omzet rechtstreeks voor zijn eigen magazijn aankoopt. En waar voor het ene lid Transferro's magazijn-voorraad en logistieke services veel waarde toevoegen en wegens gebrek aan een operationeel alternatief misschien zelf onmisbaar zijn, is die toegevoegde waarde voor een ander naar verhouding veel minder waardevol en zal die zeker afgewogen worden tegen de integrale kosten.

Verdere samenwerking onderzoeken

De kwestie overziend, had Transferro een moeilijke afweging te maken. Het initiële voorstel van een integrale toeslag op alle orders, zou voor de grotere leden, zoals Fixami (hoge omzet, veel rechtstreeks, dus minder toegevoegde waarde vanuit Transferro-magazijn) heel zwaar doortikken. Terwijl de vastgestelde verhogingen van toeslagen via de magazijn-orders en logistieke diensten (het tweede voorstel) relatief zwaarder drukken op de kleinere leden.



Het geheel zo overziend, vraag je je af welke voor- en nadelen een verdergaande samenwerking met Zevij-Necomij op dit gebied zou hebben. Tigchelaar: “De leden hebben het bestuur gevraagd een optimale samenwerking met Zevij-Necomij te onderzoeken.”

Tijdelijke maatregelen

Maar dat biedt geen oplossing voor de korte termijn, vandaar nu deze prijsverhogingen. En let wel, die zijn vooralsnog tijdelijk, want op 31 december eindigen ze en bekijken we de situatie opnieuw. Ik ben blij met de constructieve opstelling van de leden. We hebben er met zijn allen goed naar gekeken en er zelfs twee algemene ledenvergaderingen aan besteed. Dat zeg wat over het belang van de kwestie. Deze kwestie heeft uiteindelijk alles te maken met de bouw van ons nieuwe magazijn. Want met ons oude magazijn was geen groei meer mogelijk, daarom hadden we een ledenstop. En als we straks vanuit ons nieuwe magazijn kunnen werken, zijn er geen belemmeringen meer voor groei.”

Lees [meer over Transferro](#) of bekijk [het netwerk van Transferro](#).

Of ben je benieuwd naar de dwarsverbanden in de bouwmaterialenhandel, houthandel en ijzerwarenhandel? Naar de trends, de sleutelfunctionarissen, de kerngegevens, de marktcijfers en achtergrondverhalen? Check dan de [Business Update Bouwgroothandel](#).

Redactie