

Waarom zou je je aansluiten bij een inkooporganisatie?

Onlangs heeft men de terugkeer van Schiebroek Dakbedekkingen mogen vieren bij inkooporganisatie Coninko. Wat maakt aangesloten zijn bij een inkooporganisatie binnen de dakenbranche zo interessant voor een dakdekkersbedrijf en waarom maken andere bedrijven niet die keuze? De voors en tegens van de inkooporganisatie op een rijtje.

Erik Steegman

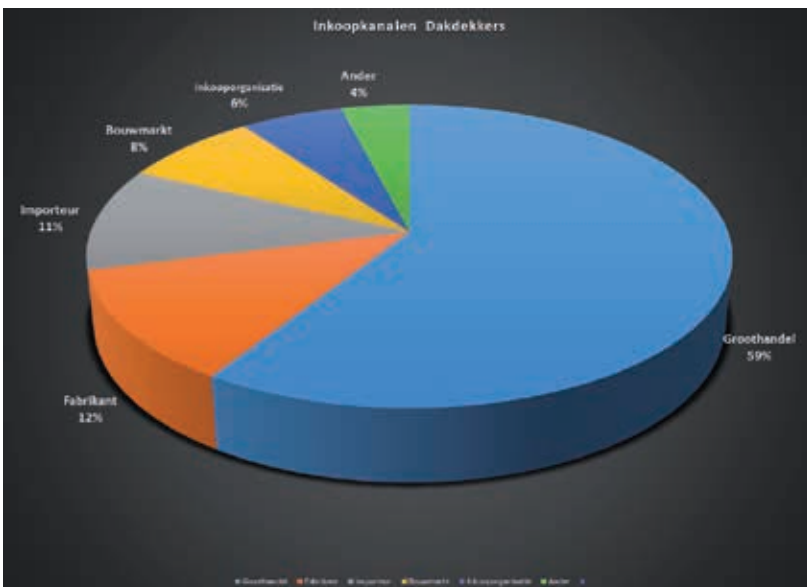
Door de bank genomen is de groothandel favoriet bij kleine dakdekkersbedrijven en kopen grotere bedrijven relatief veel rechtstreeks bij de fabrikant. Partijen die rechtstreeks bij de fabrikant inkopen, zijn in principe de doelgroep van inkooporganisaties. Inkooporganisaties maken namelijk afspraken met fabrikanten over inkooprijzen en doen vaak meer. Binnen de dakenbranche zijn momenteel vijf inkooporganisaties actief: Gilde, Msquared Groep, Synthion Dakbeheer, Dakgroep 90 en coöperatieve inkooporganisatie Coninko, met 16 leden en 26 vestigingen momenteel de grootste. De twee laatstgenoemden staan actief open voor de aanwas van nieuwe dakdekkersbedrijven.



Erik Steegman NDA Duurzaam Dak Concept

JAARBONUS

Een eerste misverstand, dat uit de wereld geholpen moet worden, is dat een dakdekkers-inkooporganisatie voornamelijk een machtsmiddel ten opzichte van de fabrikant zou zijn. Natuurlijk sta je met een groot inkoopvolume sterk tegenover een fabrikant, maar ook voor een fabrikant betekent een contract met een inkoopcollectief een positieve ontwikkeling: het betekent meer omzet en meer zekerheid. Zo winnen beide partijen bij een inkoopovereenkomst. Naast een interessante inkoopprijs wordt er vaak een jaarbonus afgesproken. Er wordt dan een bonus uitgekeerd bij het behalen van een bepaalde inkoopomzet, dit is uiteraard in oplopende staffelvorm. Een dergelijke bonus kan zeer



lucratief zijn. Zo kan een partner van een inkooporganisatie met de uitgekeerde bonus of betalingskorting via de aangesloten producenten al snel via een kwartaalbonus zijn contributie voor het hele jaar dubbel terugverdienen. Het is voor de dakdekkersbedrijven wel vaak eerst zien, dan geloven met betrekking tot de bonus. Er heerst meestal het beeld dat de bonus uit eigen zak wordt betaald, doordat je toch minder scherpe prijzen zou krijgen. Hierbij wordt vergeten dat de bonus een extra prikkel is voor de dakdekkers om bij die specifieke leverancier te bestellen en dat is natuurlijk extra waardevol voor een fabrikant. Bij een professionele inkooporganisatie wordt hierop samen met de leden gestuurd, door o.a. in het laatste kwartaal te inventariseren en te overleggen waar het beste nog even de laatste maanden ingekocht kan worden. Daarnaast stimuleert een inkooporganisatie dit sowieso door niet met iedere leverancier een contract aan te gaan, maar duidelijk een selectie te maken. Voor ieder belangrijk dakbedekkingsproduct maximaal twee producenten.

KEUZEVRIJHEID

Wordt een dakdekkersbedrijf hierdoor beperkt in zijn keuzevrijheid? Niks staat een aangesloten dakdekkersbedrijf in de weg om eigen keuzes en afspraken te maken met leveranciers waar ze van oudsher zaken mee doen. Sterker nog: een dergelijke leverancier kan geïntroduceerd worden binnen een inkoopcollectief. Er wordt sowieso geëvalueerd wie waar koopt, wat er goed gaat en wat niet. Door een digitaal klachtenregistratiesysteem waar alle aangesloten dakdekkersbedrijven hun bevindingen in vastleggen, krijg je een objectief beeld van de prestaties van het product en de oplossingsgerichtheid van de fabrikant. Producenten kunnen ook om goede redenen afvallen, dan komt er een ander bij. Zo is het producent- en leveranciersbestand weliswaar een levend organisme, toch wordt er ook vaak naar gestreefd om de relatie met de toeleverende industrie duurzaam in stand te houden.

BEKEND MAAKT BEMIND

Ook binnen de inkooporganisatie is onderling vertrouwen van belang. Er wordt openheid gegeven in het inkoopvolume van de aangesloten dakdekkersbedrijven. Zij krijgen zodoende een duidelijk beeld van de situatie van ieder individueel bedrijf en met wie zij graag zaken doen. Dat is ook een reden waarom niet iedere dakdekker zich aansluit bij een dergelijk collectief. Durf je de samenwerking aan te gaan, dan ontstaat daardoor een samenhangigheid, waardoor ook andere concrete onderwerpen met elkaar kunnen worden besproken, zoals de in deze tijd actuele vraag: wie heeft nog uitvoerende capaciteit? Bekend maakt bemind en samen komen we er wel uit.

Tot slot zijn er nog een aantal duidelijke voordelen om aan te sluiten. Je houdt rechtstreeks contact met de producent over specifieke projectprijzen, maar jaarlijkse gesprekken en onderhandelingen met de producent / leverancier worden uit handen genomen. Ook qua automatisering kun je als collectief meer organiseren. Zo heeft Coninko een online artikel/prijzenbestand wat door een automatische koppeling voor actuele prijzen in je calculatieprogramma Gilde of Syntess zorgt.

Waarom zijn er dan toch nog dakdekkersbedrijven die zich niet aansluiten bij een inkooporganisatie? We schuiven het niet alleen op het eigenwijze karakter dat dakdekkers nog wel eens toegedicht krijgen en de gedachte dat er niets meer mag. Uiteraard hebben sommige bedrijven zich toegelegd op de verwerking van één type dakbedekkingsconstructie en hebben zodoende al mooie inkoopafspraken kunnen maken bij de betreffende leverancier(s). Andere dakdekkersbedrijven hebben een dusdanige omvang dat ze de kracht van het collectief niet nodig hebben. Of dat opweegt tegen de bijkomende voordelen van een inkooporganisatie is voor iedereen om zelf te bepalen. ■

SCHIEBROEK DAKBEDEKKINGEN OPNIEUW TOEGETREDEN TOT CONINKO

CONINKO IS VERHEUGD TE KUNNEN MEDEDELEN DAT SCHIEBROEK DAKBEDEKKINGEN B.V. UIT BEST WEER IS TOEGETREDEN TOT CONINKO B.V., DE COÖPERATIEVE INKOOPORGANISATIE VOOR DAKDEKKERSBEDRIJVEN. HET DIRECTIETEAM JOHN GOOREN EN WILFRED KROMKAMP HEEFT DEZE BESLISSING GENOMEN NADAT ZE PER 1 JANUARI 2018 VOLLEDIG EIGENAAR VAN SCHIEBROEK DAKBEDEKKING B.V. ZIJN GEWORDEN. OP 8 MEI 2018 JL. IS HET TOETREDEN TIJDENS DE ALGEMENE AANDEELHOUDERSVERGADERING CONINKO BEKRACHTIGD.



Feestelijke ondertekening van het lidmaatschap.

Dit artikel kunt u lezen op www.roofs.nl

