

Sakol: “Als we iets doen, gaan we ervoor!”

03-06-2022 07:00



We spreken Sakol-directeur Marc Kling in het centraal magazijn in Deventer. Deze locatie werd in 2020 op de groei betrokken, en de flexibel beschikbare ruimte wordt inmiddels al ruimschoots opgesoupeerd. Zo hard gaat het met Sakol. “Wij hebben via onze leden directe inkoopcontacten over de hele wereld. Dat is altijd de kracht geweest; gezamenlijk inkopen bij de bron. En de jarenlange goede en trouwe relaties met onze bronnen in Zuid-Amerika, Azië, maar bijvoorbeeld ook in Oost-Europa en Scandinavië, garanderen dat we ook nu ons deel geleverd krijgen, ondanks de vele uitdagingen in de toelevering.” Kling zegt het met trots. “Die trouw en jarenlange relaties zitten in het DNA van Sakol en de Sakol-leden. Niet alleen met onze leveranciers, maar ook in de relatie tussen onze leden en hun klanten.”

Gezamenlijke kracht

Sakol is ontstaan als inkoopclub waar de leden hun volume bundelden en samen inkochten om van elkaars, vaak overzeese, contacten te profiteren. Want de een was sterker op dit vlak en de ander op dat vlak. Door die krachten te bundelen vormden ze een stevige partij in de markt en werd het assortiment gestaag uitgebreid met bouwmaterialen en ijzerwaren. Naast die oorspronkelijke inkoopkracht en de logistiek zijn er inmiddels veel meer activiteiten die de Sakol-leden samen oppakken, waaronder automatisering en databasebeheer. Kling: “Door de opzet van de samenwerking, en wellicht ook doordat de Sakol leden in de kern familiebedrijven zijn, blijven de lijnen kort en dat komt de daadkracht ten goede. We besluiten doorgaans snel of we iets samen doen, of niet. En als we het doen, dan gaan we ervoor.”

Korte onderlinge lijnen

Dus, voeten op de grond, nuchter, mouwen oprollen en aan de slag. Daar is Sakol van. Zo is het hoofdkantoor in Lelystad wendbaar en slank ingericht. Kling: "We wegen telkens af of wat we doen nuttig is voor het collectief. In de praktijk komt het erop neer dat het soms ook beter is om dingen aan de leden zelf over te laten. De multi-site certificering van de houtproducten die via Sakol worden ingekocht is een goed voorbeeld van wanneer het wél nuttig is. Net als het DC, de automatisering via Business Central en het marketingprogramma. "Uiteraard zijn de leden daar nauw bij betrokken. Voor alle belangrijke processen hebben we een slagvaardige commissie en we organiseren maandelijks een directieoverleg. Hierdoor spreken we elkaar veel en hebben we goede onderlinge banden, vandaar ook die korte lijnen."

Flexibel georganiseerd

Sakol heeft het beheer van het centraal magazijn uitbesteed aan Van Opijnen in Deventer, zoals de groep graag specialisme van buiten inzet om zichzelf te kunnen concentreren op zijn hoofdtaken. Het DC dient als overloop van de eigen magazijnen van de leden, met name voor de houtgerelateerde producten. We zien hier een variëteit van blank populier en boeidelen tot laminaat en glaslatten, en van grenen en vlizotrapen tot deurpanelen en mdf, ook gegrond. Veel in de eigen merken van Sakol. "Van sommige leveringen gaat een deel van de containers rechtstreeks naar het lid en komt de rest hierheen. Van andere vrachten zien we hier niets, óf krijgen we juist alles te verstouwen. Recent zien we natuurlijk een ongekende volatiliteit van de prijsniveaus. Als een product ineens heel duur wordt, kunnen we hier snel een grote voorraad aanleggen. Zo flexibel hebben we het ingericht", zegt Kling. Dankzij een 'dedicated crew' in de hallen en slimme automatisering met barcodes kan Sakol zich makkelijk bedienen. De ene keer rijdt Van der Werff de vrachten – next-day – naar de leden en andere keren pikken de leden na een levering bij een klant op de terugweg een lading op in het DC voor het eigen magazijn.

Frisse aanpak marketing

Met het marketingprogramma wil Sakol een andere toon zetten dan gebruikelijk is in de markt. In plaats van alleen een partner-fee te incasseren en die deels in een krantje en deels als verkapte marge in de zak te steken, biedt Sakol haar marketingpartners een duidelijk exposurepakket waarin onder andere deelname aan het online Magazine Bouw.coach en promotiemogelijkheden via Narrowcasting zijn opgenomen. Maar het Platina partnerprogramma gaat veel verder. In samenwerking met deze ketenpartners, zoals Sakol ze noemt, is onder andere de Bouw.coach Academy ontwikkeld; een online leeromgeving waar binnen een jaar al ruim 650 medewerkers gebruik van maken. De Platina-partners ontwikkelen vaktrainingen op maat, in samenwerking met de focusgroepen bij de leden. Het doel van de Academy is het verhogen van de vakkennis van de medewerkers. "In alle projecten waarin we samen optrekken, beginnen we gewoon en gaan we daarna gedoseerd, stap voor stap leren en ontwikkelen. Met de Bouw-Academy gaat het echter zo hard dat het met dat doseren niet meevalt", aldus Kling.

Commitment leden én leveranciers

De Bouw.coach Academy kwam natuurlijk niet uit de lucht vallen. "In 2020 was er een partnerdag gepland, maar door corona werden dat 1-op-1 gesprekken met onze Platina-partners. In 80% van die gesprekken kwam kennisdeling als speerpunt naar voren." Dus vatte Sakol de koe meteen bij de horens. De leden committeerden zich begin 2021 aan het project en na stevige inspanningen kon de Academy al in oktober live. Kling: "Dat is een mooi voorbeeld van wat je kunt doen als je de krachten bundelt. Dit hebben we letterlijk in een half uur besloten en nu hebben we een uniek platform waar echt alle medewerkers bij onze leden voordeel van hebben. Dat is echt Sakol."

De toekomst

“We willen borgen wat we hebben, investeren in duurzame activiteiten en er is ruimte voor groei. Dat doet ieder op zijn eigen manier”, legt Kling uit. “De Sakol-bedrijven zijn volgens mij de winnaars van de toekomst. Onze leden leveren niet alleen een volledig assortiment bouwmaterialen, maar vullen die vanuit hun eigen expertise aan met specifieke diensten. Zo maakt ieder bedrijf op zijn eigen manier ‘legoblokjes voor de bouw’. Het ene bedrijf legt zich meer toe op de ontwikkeling van prefab, een ander op logistieke expertise en weer een ander is specialist in deuren of in afbouw.” In die veelzijdigheid leren onze leden van elkaar en profiteren ze van elkaars kennis, kracht en volume. En dat gaat natuurlijk hand in hand met onderling vertrouwen. Dat is het fundament waar we op bouwen.”

Nieuwe leden? Een stuk of twee zou Sakol er wel bij willen hebben, zegt Kling. “Maar ze moeten wel iets meebrengen hoor. Niet alleen maar voordelen komen halen. Bovendien moeten ze bij ons DNA passen en bij ons geografisch netwerk. Dat is echt een vereiste.”

De Sakol-leden

- [Brentjens Bouwproducten](#)
- [Carpentier Mooren Bouwplein](#)
- [Goedkoop Bouwmaterialen](#)
- [Van Houwelingen Hout en Bouwmaterialen](#)
- [Miedema Bouwmaterialen](#)
- [Van de Pol Bouwen en Wonen](#)
- [Verdouw Bouwproducten](#)
- [Witzand Bouwmaterialen](#)

Sakol, Lelystad, 0320.22.05.43, www.sakol.nl, info@sakol.nl

Redactie