

IP Bernard Sanders Aandrijftechniek

# TECHNISCHE GROOTHANDEL 2.0

IP Bernard Sanders Aandrijftechniek staat klanten al lang niet meer bij met alleen het leveren van producten. Het bedrijf biedt ook advies op het gebied van asset management, smeringen en het opstellen van onderhoudsstrategieën. Daarnaast kunnen medewerkers van klanten er opleidingen volgen. Sander van der Salm en Arthur Clardy van IP Sanders en Rhandy Rademaker van SKF vertellen er meer over.





### **EFFICIENCYVOORDELEN DANKZIJ AUTOMATISERING**

Toen Sander van der Salm zeven jaar geleden bij IP Sanders kwam werken, zag hij al snel dat het een goed bedrijf was, dat een prettige relatie met zijn klanten heeft. Maar op het gebied van automatisering vielen slagen te maken, die inmiddels zijn gedaan. Hij somt op wat er is gebeurd: "We hebben het voor klanten efficiënter gemaakt bij ons hun bestellingen te doen. Denk aan het stroomlijnen van de webshop, ERP & PunchOut-koppelingen met klanten, het voorraadbeheer via de eenvoudige te downloaden scan order app en het bundelen van facturen. We hebben nu 700.000 artikelen in de webshop en kunnen per klant ook digitaal maatwerk leveren. Dit alles zorgt ervoor dat onze klanten minder tijd kwijt zijn."



Sander van der Salm (r.) en Arthur Clardy

**D**e stichter en naamgever van IP Bernard Sanders Aandrijftechniek, Bernard Sanders, richtte in 1908 in Den Haag een handelsbedrijf op dat zich richtte op de verkoop van drijfriemen aan de melkveehouderij. Tegenwoordig is de groothandel nog altijd in Den Haag gevestigd. Daarnaast heeft IP Sanders vestigingen in Wateringen en Bleiswijk. "Onze focus ligt op aandrijftechniek in Zuid-Holland", vertelt operationeel directeur Sander van der Salm. "We zijn totaalleverancier op het gebied van technische componenten voor de industrie." Sinds jaar en dag is IP Sanders officieel geautoriseerd dealer van SKF, de bijna even oude Zweedse producent van onder andere kogellagers, asafdichtingen en smeermiddelen.

#### **Verskil maken**

IP Sanders levert aan onderhoudsbedrijven, machinebouwers en industriële bedrijven in de regio van het Westland tot het uiterste puntje van de Maasvlakte. "Wij zijn geen groot bedrijf", verklaart verkoopleider Arthur Clardy. "Maar mijn collega's zijn altijd bereikbaar voor advies of het verlenen van assistentie. Wij zijn niet alleen maar een leverancier. Je kunt ons vaak beschouwen als het verlengstuk van de technische afdeling van onze klanten. Onze medewerkers zijn gemiddeld vijftien jaar bij ons in dienst. Met hun kennis en ervaring kunnen wij het verschil maken door klanten te helpen met oplossingen." En dat wordt op prijs gesteld, merkt Van der Salm op. "Persoonlijk contact blijft belangrijk. Mensen doen zaken met mensen. Je kunt ons zien als de huisdokter. Voor de meeste dingen kun je bij ons terecht. Zo niet, dan brengen we je in contact met onze specialisten van bijvoorbeeld SKF."

#### **Asset management**

Het advies dat IP Sanders kan bieden, strekt verder dan alleen over een bepaald product. "Wij nemen het globale beeld mee", legt Rhandy Rademaker uit, accountmanager bij SKF voor de regio Zuid-Holland. "Wij bieden advies op het gebied van asset management. Denk bijvoorbeeld aan Rotating Equipment Performance, waarmee we installaties monitoren met behulp van onder meer trillingsmetingen. Zo kan worden ingegrepen voordat een onderdeel uitvalt. Dit stelt installaties

### **IP SANDERS EN DE EUROPOORT**

IP Sanders heeft zich lange tijd alleen gericht op de regio Den Haag, waar de roots van het bedrijf liggen. In 2000 is een vestiging in Wateringen in gebruik genomen, van waaruit de focus meer op het Westland en de grootschalige tuinbouw kwam te liggen. "Deze vestiging was dan ook lange tijd het best bewaarde geheim van alle bedrijvigheid in het Westland, totdat de A4 werd verlengd en steeds meer klanten vanuit de Europoort IP Sanders wisten te vinden", zegt Sander van der Salm. De laatste jaren ligt de focus dan ook veel meer op de Europoort, vertelt hij. "Wij bouwen er een steeds grotere trouwe klantenkring op in diverse sectoren. Met onze just-in-time leveringen, technische service, uitgebreide productenpakket en webshop weet men ons steeds beter te vinden. Ook zien wij zelf ook steeds meer mogelijkheden."

in staat langer door te draaien en sluit ongeplande stops uit." Verder helpt IP Sanders klanten bij het opzetten van onderhoudsstrategieën. Ook het spare part management wordt daarbij meegenomen. Met een Client Needs Analysis wordt de onderhoudsstrategie van bedrijven vergeleken met koplopers uit de eigen industrie. "Soms komen grote verschillen aan het licht. Bedrijven die hoge onderhoudsbudgetten hebben, maar toch relatief veel stilstand hebben. Dan is het zinvol het onderhoud anders aan te pakken."

#### **Blijve klanten**

Ook biedt IP Sanders ondersteuning bij smeringen. Soms proactief, zoals onlangs met de 'Blijven smeren campagne' die het bedrijf richting klanten heeft gevoerd. "Regelmatig sneeuwt de aandacht voor smeren bij bedrijven onder, in de hectiek van de dag. Daar liggen kansen. Eenderde van al het lagerfalen vindt zijn oorzaak in het smeren. Wij wijzen klanten op het belang van goed smeren. Wij zijn er echt niet op uit een vervangend onderdeel te verkopen, als de oude door slecht smeren kapot is gegaan. In the end streven wij naar blijve klanten en een goede relatie met de klant. Dit is leuk en op langere termijn duurzaam", zegt Van der Salm. In de vestiging in Bleiswijk biedt IP Sanders verschillende opleidingen aan, waaronder smeer- en lagertechniek. Volgens Rademaker een nuttige en praktische aanvulling op het onderwijs dat medewerkers hebben genoten. "Op scholen ligt er steeds minder nadruk op sleutelen." Met dit alles is IP Sanders allang geen traditionele groothandel meer, die bestellingen van klanten verwerkt en aflevert. De relatie gaat veel verder, vindt Clardy. "We laten geregeld ons gezicht zien bij de klant op locatie. Zo blijven wij op de hoogte van wat er speelt en kunnen we ideeën aandragen. Hoe beter de ondersteuning is die wij kunnen bieden, hoe beter het is voor de klant. En uiteindelijk ook voor ons!"

### **SLAGKRACHT**

Vijf jaar geleden sloot Bernard Sanders Aandrijftechniek zich aan bij de coöperatie IP IndustriePartner. Dit is een intensief samenwerkingsverband van vier vergelijkbare familiebedrijven. Dankzij deze aansluiting profiteert het bedrijf - en zijn klanten - van een gebundeld inkoopvolume, kennisdeling en gezamenlijke marketing. "We beschikken hierdoor over 28 voorraadhoudende magazijnen in de Benelux. Ook maken wij deel uit van het Europees netwerk ONE-MRO voor klanten die vestigingen door heel Europa hebben", vertelt Sander van der Salm.