

GEHCO BARST UIT ZIJN VOEGEN

DISTRIBUTIE EN LOGISTIEK VAN VEEL MEER DAN ALLEEN BEVESTIGINGSMATERIALEN

Pakweg vijf jaar geleden kon Gehco nog omschreven worden als een 'microbedrijf', gespecialiseerd in clips voor plafondbevestiging en vooral gericht naar de houthandel. In de afgelopen jaren is het bedrijf uitgegroeid tot een groothandel in hoofdzakelijk bevestigingsmaterialen die verschillende merken vertegenwoordigt waar de hout-, bouwmaterialen- en dhz-handel gewoon niet omheen kunnen. 'Incontournable', zeg maar. De frisse wind die al enkele jaren over het bedrijf waait, houdt niet op met vruchten af te werpen. Gehco groeit op alle fronten: qua organisatie, qua assortiment en op het vlak van klanten of liever ... van partners.

EEN UITGEKIEND ASSORTIMENT

Gehco vertegenwoordigt een aantal gonzende merknamen, waaronder BAT met zijn houtverbindingen, Früh, van oudsher dé specialist in plafondclips, Heco en QZ schroeven, Rapid nietmachines, de alom gekende Alfa pluggen en nog tal van andere kwaliteitsmerken. Vandaag presenteert Gehco zo'n 5.000 referenties, maar dat aantal neemt voortdurend toe. Een goede prijs-kwaliteitsverhouding blijft wel de graadmeter om nieuwe producten op te nemen. Dat het assortiment

allesbehalve statisch is, komt voort uit de interactie met de partners. De klanten doen vaak een beroep op Gehco om producten te leveren die vandaag niet tot de range behoren. Precies daardoor is het aanbod erg dynamisch. De volledige bedrijfsnaam zegt trouwens alles: 'Gehco - Fixing and more ...'. Binnenkort verschijnt de nieuwe Gehco catalogus zowel in print als online.

PARTNERSHIP MET DE KLANT

De afgelopen vijf jaar steeg het aantal medewerkers van Gehco van vier naar negen, een

toename die vooral tot uiting komt in het salesteam.

Gehco heeft permanent vier vertegenwoordigers op de baan die erg proactief te werk gaan. Luisteren naar de klanten is één ding, meedenken met de klanten, zelf voorstellen formuleren en advies geven zijn enkele flinke stappen verder.

Een leverancier-klantrelatie wordt uiteraard pas een partnership wanneer er wederzijds respect is. Gehco zal dan ook nooit rechtstreeks leveren aan de eindgebruiker. Dat zou immers betekenen dat het bedrijf zijn eigen partners concurrentie zou

aandoen.

"Door deze strategie missen we ongetwijfeld een aantal zakelijke deals, maar we houden vast aan dat principe. Het is de enige garantie op langetermijnrelaties", weet Olivier Donck, zaakvoerder van Gehco. De klanten van Gehco Fixing zijn de houthandels, de handelaars in bouwmaterialen en de doe-het-zelfzaken.

Olivier Donck: "Ons actieterrein is voorlopig hoofdzakelijk België en sporadisch Frankrijk, Nederland en Luxemburg, maar de ambitie bestaat om zeer spoedig een volwaardige partner te worden in



de Benelux en Noord-Frankrijk". In het partnership met de klanten biedt Gehco alle stappen aan buiten het verkopen zelf.

AUTOMATISERING

De activiteiten van Gehco zijn zo veel mogelijk geautomatiseerd. Er werd fors geïnvesteerd in de implementatie van een nieuw ERP-systeem (Microsoft Navision) om het hele administratieve en logistieke proces op te volgen. Nu het systeem geïnstalleerd is, wordt het voortdurend aan de noodwendigheden van de activiteiten aangepast.

Gehco beschikt vandaag over een magazijn van 1.200 m². Voor volgend jaar is er een verdubbeling van het magazijn voorzien naar 2.400 m², goed voor 3.000 palletplaatsen.

Het bijhouden van een voorraad is nu eenmaal een fundamentele voorwaarde om snel te kunnen leveren en bij Gehco houdt men vast aan een levering binnen 48 uur en een levergarantie van 95 % of meer, alweer een service waarmee het bedrijf zich van de andere onderscheidt.

Het magazijn- en stockbeheer is dan ook volledig geautomatiseerd. De ontvangst van de offerte, de orderverwerking, de orderpicking en de verzending vormen de geautomatiseerde logistieke poot van het totale verwerkingsproces.

ROTATIEGARANTIE

Gehco mag dan al op het eerste gezicht een leverancier zijn van 'producten', de band met de klant gaat veel verder dan dat. Het bedrijf uit Houthalen bestudeert constant de markt en bedenkt samen met de partners heuse winkelconcepten. Gehco stelt zijn expertise in dienst van de klant en geeft advies bij de samenstelling van het assortiment.

Daaruit groeit een assortiment van producten die een goede rotatie garanderen en ... die garantie is letterlijk te nemen. Het voorgestelde assortiment wordt immers nauwlettend opgevolgd en wordt na zes maanden grondig geëvalueerd. Producten die minder goed roteren, worden gewoon teruggenomen.

Over een partnership gesproken! Voor Gehco is deze garantie een grondvoorwaarde om een lange termijnrelatie uit te bouwen.

WINKELCONCEPTEN

De winkelconcepten krijgen onder meer gestalte in professionele shopdisplays. Ook de vakman wil de materialen die hij nodig heeft, graag uitgesteld zien.

Op die manier speelt Gehco in op de grenserving die zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld. Houthandels en ijzerwaren winkels staan open voor doe-het-zelvers en de DIY-sector biedt steeds



meer professionele of semiprofessionele materialen en gereedschappen aan.

De houthandels of bouwmarkten van weleer worden systematisch uitgebreid met de integratie van een toonzaal of winkelgedeelte.

Olivier Donck: "We kunnen hen daarin bijstaan en adviseren." Buiten de displays biedt Gehco het nodige POS-materiaal aan zoals kleurenstrips die voor een snelle visuele differentiatie zorgen, zodat de klant niet te lang hoeft te zoeken. Het partnership zou niet volmaakt zijn, mocht Gehco ook niet voor een stukje merchandising zorgen.

Het aanvullen van de rekken behoort eveneens tot de service-mogelijkheden. Anders gezegd: Gehco staat naast zijn partners tot het moment waarop de eindklant tot de aankoop besluit. Een running mate ... all the way!



GEHCO

Gehco Fixing
 Centrum Zuid 3026,
 3530 Houthalen
 Tel.: 011/44.68.15
 Fax: 011/62.17.63
info@gehco.be
www.gehco.be

GEHCO CONTINUE SON EXPANSION

DISTRIBUTION ET LOGISTIQUE DE BIEN PLUS QUE DE MATERIEL DE FIXATION

Il y a environ cinq ans, la société Gehco pouvait encore être décrite comme une 'micro-entreprise' spécialisée dans les clips de fixation de plafonds et surtout axée sur les négociants en bois. Ces dernières années, elle est devenue un grossiste en matériel de fixation qui représente différentes marques incontournables pour les négociants en bois, les négociants en matériaux de construction et les magasins de bricolage. Le vent de fraîcheur qui souffle dans l'entreprise depuis quelques années porte ses fruits. Gehco grandit sur tous les fronts: en terme d'organisation, en terme d'assortiment et en terme de clients ou, plutôt, de ... partenaires.

UN ASSORTIMENT ASTUCIEUX

Gehco représente plusieurs noms de marque ronflants, parmi lesquels BAT et ses connecteurs bois, Früh, le spécialiste, depuis toujours, des clips de plafonds, Heco et les vis QZ, les agrafeuses Rapid, les célèbres chevilles Alfa, et encore d'autres marques de qualité. Aujourd'hui, Gehco présente quelque 5.000 références, mais ce nombre augmente en continu. Au moment d'intégrer de nouveaux produits, Gehco se fie toujours à leur rapport qualité-prix. Les mouve-

ments constants dans l'assortiment résultent de l'interaction avec ses partenaires. Les clients font appel à la société pour qu'elle leur livre des produits n'étant pas de série. C'est pour cette raison précise que l'offre est très dynamique. Le nom complet de la société est d'ailleurs très révélateur: 'Gehco - Fixing and more ...'. Le nouveau catalogue Gehco sera publié prochainement, aussi bien en ligne qu'en version imprimée.

PARTENARIAT AVEC LE CLIENT

Ces cinq dernières années, la société est passée de quatre

collaborateurs à neuf, et ce renforcement touche essentiellement l'équipe de vente. Gehco a en permanence quatre représentants sur la route qui travaillent de façon très proactive. Ecouter le client est une chose, mais réfléchir avec lui, lui formuler des propositions et lui donner des conseils en sont d'autres, et pas des moindres. Une relation fournisseur-client ne devient évidemment un partenariat qu'à partir du moment où il y a un respect mutuel. La société Gehco ne fournira donc jamais directement aux utilisateurs finaux, car cela signifierait qu'elle ferait de la concurrence à ses

propres partenaires. "Cette stratégie nous fait très certainement rater quelques contrats, mais nous tenons à ce principe. C'est la seule garantie d'entretenir des relations à long terme", admet Olivier Donck, directeur de Gehco. Les clients de Gehco Fixing sont des négociants en bois, des négociants en matériaux de construction et des magasins de bricolage. Olivier Donck: "Actuellement, nous sommes essentiellement actifs en Belgique, avec quelques clients en France, aux Pays-Bas et au Luxembourg. Mais nous avons l'ambition de devenir très vite un partenaire à



part entière au Benelux et dans le Nord de la France." Dans le cadre du partenariat avec ses clients, Gehco propose toutes les étapes, hormis la vente en elle-même.

AUTOMATISATION

Les activités de Gehco ont été automatisées afin de répondre aux besoins constant de communication. La société a investi dans l'implémentation d'un nouveau système ERP (Microsoft Navision) afin de contrôler tout le processus vente, logistique, administratif et financier. Le système étant aujourd'hui installé, ce processus est sans cesse adapté aux besoins des activités.

Gehco dispose à l'heure actuelle d'un magasin de 1.200 m². Sa surface devrait être multipliée par deux pour l'an prochain, pour ainsi arriver à 2.400 m² et pouvoir compter 3.000 emplacements de palettes. Le suivi du stock est une condition essentielle pour pouvoir livrer rapidement, et chez Gehco, on tient à une livraison dans les 48 heures et à une garantie de livraison de 95%, encore un service avec lequel la société se distingue de ses concurrents. La gestion du magasin et du stock est donc entièrement automatisée. La réception des offres, le traitement des commandes, leur préparation et leur envoi constituent le volet

logistique automatisé du processus de traitement complet.

GARANTIE DE ROTATION

La société d'Houthalen a beau être, de prime abord, un fournisseur de 'produits', le lien qu'elle entretient avec ses clients va plus loin que cela. Elle étudie constamment le marché et imagine, avec ses partenaires, de vrais concepts commerciaux. Gehco met son expertise au service de son client et lui donne des conseils pour composer son assortiment. Il en ressort un assortiment de produits qui garantissent une bonne rotation et ... cette garantie est à prendre au sens littéral. L'assortiment proposé est en effet surveillé de près et est évalué en détail après six mois. Les produits ayant une moins bonne rotation sont alors tout simplement retirés. Pour Gehco, cette garantie est une condition sine qua non pour construire une relation à long terme.

CONCEPTS COMMERCIAUX

Les concepts commerciaux prennent notamment la forme de présentoirs professionnels. Le professionnel veut, lui aussi, que les matériaux dont il a besoin soient bien présentés. De cette manière, Gehco réagit à l'estompage des frontières qui s'est développé ces dernières années. Les



négociants en bois et quincailleries sont ouverts aux bricoleurs et le secteur DIY propose de plus en plus de matériaux et outils (semi-)professionnels. Les négociants en bois ou marchés de matériaux de construction d'autre-

fois intègrent systématiquement une salle d'exposition ou une partie magasin. Olivier Donck: "Nous pouvons les assister et les conseiller sur ce plan." En dehors des présentoirs, Gehco propose le matériel POS nécessaire, tel que des bandes de couleur qui garantissent une différenciation visuelle rapide, afin que le client ne doive pas chercher trop longtemps. Le partenariat ne serait pas parfait si Gehco ne faisait pas un peu de merchandising. Le remplissage des rayons fait aussi partie des possibilités de service. Autrement dit: Gehco assiste ses partenaires jusqu'au moment où le client final décide d'acheter un produit. Un running mate ... all the way!



GEHCO

Gehco Fixing
Centrum Zuid 3026,
3530 Houthalen
Tél.: 011/44.68.15
Fax: 011/62.17.63
info@gehco.be
www.gehco.be