

['Sterk fundament om op te bouwen'

ASF Fischer bouwt vol vertrouwen aan de toekomst. De Lelystadse groothandel en conceptleverancier van bevestigingsmiddelen is één van de oudste en bekendste bedrijven in de branche en kijkt vooruit. Het bedrijf is meer dan ooit bezig met de toekomst. "We willen nog zoveel bereiken."

Voor dit jaar staat niet alleen een uitbreiding van de bedrijfsruimte op de planning, maar vindt ook de introductie van een aantal nieuwe producten en merken plaats, worden nieuwe internationale markten aangeboord, vindt er een uitbreiding van het verkoopteam plaats en wordt er volop geïnvesteerd in ICT en logistiek.

In 1945 werd de Amsterdamse Schroeven Fabriek Fischer opgericht in het hart van Amsterdam. Het bedrijf specialiseerde zich na de Tweede Wereldoorlog in de productie van bouten, moeren en schroeven. Na een forse groei-periode en een verhuizing naar Lelystad in 1972 werd definitief overgestapt van productie naar het importeren en distribueren van bevestigingsmiddelen.

Frisse kijk

Begin jaren tachtig legde Rob Booij het fundament voor het huidige bedrijf. ASF Fischer specialiseerde zich nog verder in bevestigingsmiddelen voor de professionele bouw en het ontwikkelen van concepten voor deze markt. Het aantal medewerkers en de omzet veeleenvoudigde zich en diverse fysieke uitbreidingen aan het bedrijfspand waren noodzakelijk. Maar niet alleen in cijfers groeide het bedrijf, ook qua werkwijze, structuur en organisatie stond ASF Fischer niet stil. "Maar we moeten verder, we willen nog veel meer bereiken", benadrukt de volgende generatie onder leiding van Arnoud Booij, de zoon van Rob Booij. "Mijn vader heeft samen met zijn team een geweldig bedrijf opgebouwd. De fundamenten zijn sterk en daar kunnen we de komende jaren op bouwen."

Booij is sinds een jaar werkzaam bij het bedrijf en wil het samen met zijn vader een volgende fase in loodsden. "Hij heeft een jarenlange ervaring en kennis van de markt en de producten, ik heb een frisse kijk op commercie, ICT-processen en het functioneren van de organisatie als geheel: een uitstekende combinatie dus. Ik ben gekomen om aan het bedrijf te bouwen. Die gedachte zetten we ook voort in deze economisch onzekere tijden. Letterlijk bouwen aan een nieuw magazijn en figuurlijk aan de organisatie zelf."

Nieuwbouw

Op tafel staat een maquette van het nieuwe hoogbouwmagazijn. 45 meter lang, 35 meter breed en 15 meter hoog. "We hebben nog één stuk grond en daar moeten we iets slims mee doen. We hebben gekozen voor de hoogbouwvariant met verrijdbare stellingen en volautomatische besturing. Alles gaat automatisch, de invoer van de producten, de opslag en



Arnoud en Rob Booij: "Wij kennen de markt en weten wereldwijd de weg."

het interne transport. Op die manier kunnen we ons huidige aantal palletplaten vergroten van 10.000 tot een kleine 20.000 in totaal."

Bij een logistiek proces denkt men vaak aan de weg die producten fysiek afleggen. Booij: "Wij hebben logistiek en ICT nauw aan elkaar weten te koppelen. Onze eigen ICT-afdeling is erin geslaagd ICT-maatwerk door het hele bedrijf heen neer te zetten. Door middel van product- en locatiecodes in combinatie met handscaanapparatuur hebben we ons logistieke proces veel sneller en betrouwbaarder kunnen maken. Ook is de foutmarge vele malen kleiner geworden." ASF Fischer investeerde de afgelopen jaren volop in de optimalisatie van het logistieke proces. Dat proces begint al bij de fabrikanten, zowel bij onze grootschalige import vanuit het Verre Oosten als bij onze Europese leveranciers. Booij: "Door met hen de juiste afspraken en voorwaarden te maken, krijgen wij geleverd wat onze klanten van ons verwachten. Wij kennen de inkoopmarkt en weten wereldwijd de weg naar de juiste fabrikanten. Hierdoor kunnen we de komende jaren, in samenwerking met onze klanten, ook de industriële markten benaderen. Als je dat combineert met de groeiende exportvraag, verklaart het de keuze voor nieuwbouw."

Een begrip

Maar niet alleen nieuwe markten krijgen aandacht. De producten en concepten voor de professionele bouwmaterialenhandel, hout- en plaatmaterialenhandel, ijzerwarenhandel en cv- en sanitairgroothandel vormen ook een belangrijke poot van het bedrijf. "Ons assortiment bestaat uit A-merken, die wij exclusief voor de Nederlandse markt voeren, zoals Grabber snelbouwschroeven en Red Head-verankeringen, aangevuld met A-merken als Heco, GB en HJZ. En onze eigen concepten als Fis Profi en Fisi zijn al jaren een begrip. Ook kunnen we voor onze klanten een compleet eigen lijn opzetten in private labels. We leveren dus een totaal concept, waarbij de samenstelling, presentatie, aantallen en kwaliteit volledig op de wensen van de klanten wordt afgestemd. We zijn een klantgedreven organisatie, die bouwt aan langdurige relaties met onze klanten" aldus Booij. Hij is vol vertrouwen over de toekomst. "We hebben een aantal sterke punten en onze missie is onze klanten daarvan te laten profiteren. Ons assortiment in combinatie met een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding, een uitgekend logistiek proces en onze grote kennis van de markt maakt ons een echte "Partner in Fasteners" meent Booij.