DE AANSCHAF

*5000 kunststof bakken
*Voor de nieuwe blisters en enkel stuksverpakkingen
*Door uitpakklep zowel stapel- als uitpakbak
*Bedrijfsnaam op de bak als marketingtool
*ROI niet exact bekend, bakken moeten vijf tot tien jaar mee

Directeur Van Buul is uitermate tevreden over de keuze.

Tekst: Erik Kruisselbrink
Foto's: Schiphorst

Bonfix elimineert kosten voor ompakken

Kunststof kratten met uitpakklep

Bonfix, toonaangevend producent van fittingen, koppelingen, kranen en aanverwante producten voor de installatiebranche in Zwolle, heeft onlangs een nieuw poolsysteem geïmplementeerd met kunststof uitpakbakken. Schiphorst Transport- en Opslagtechniek tekende voor de levering van de 5000 bakken.

Ongeveer anderhalf jaar geleden stond Bonfix voor de uitdaging om al haar productverpakkingen uit te breiden met blisters en enkel stuksverpakkingen in de vorm van zakjes. Voor die tijd deed zij dat niet en werd alles in dozen naar klanten verstuurd. Dat zijn zonder uitzondering groothandels in installatiemateriaal. "De introductie van de enkel stuksverpakkingen was op verzoek van onze klanten", zo vertelt directeur Marcel R. van Buul, "want de klant is koning bij ons." Bonfix bedacht een degelijke enkel stuksverpakking met kwaliteitsuitstraling en de juiste productinformatie. "De verpakkingen zijn voorzien van een QR-code die bij het scannen direct leidt naar de juiste webpagina met productinformatie, technische details en toepassingsinformatie. Tot dusver uniek in de markt."

Uitpakklep

"Ik ging puur naar Empack toe om mij te oriënteren. Wij zitten namelijk helemaal niet in de verpakkingen en daar komen de toonaangevende leveranciers op dit gebied samen. Schiphorst was daar het actiefst. Op beurzen zie je standbemanning vaak heel druk met hun smartphone , maar dat was bij hun zeker niet het geval. Zij dachten goed ook goed mee." Het was ook Schiphorst dat met de variant met de uitpakklep kwam. Die kende Bonfix immers ook niet. "Anders hadden we gewoon dichte kratten gekocht om er vervolgens later achter te komen dat dat niet zo handig is."

Europees Logistiek Centrum

De onderdelen staan in bulkverpakking opgeslagen in het Europees Logistiek Centrum van Bonfix in Zwolle: een stellingenmagazijn met 10.000 palletplaatsen. De producten staan zonder uitzondering in dozen op pallets. In totaal gaat om 6000 soorten verschillende producten en zo'n

Bonfix kocht 5000 bakken voor de nieuwe blisters en enkelstuks-verpakkingen.

Door de uitpakklep fungeren de bakken ook als uitpakbak in de stellingen.

De bedrijfsnaam op de bakken is een goedkope maar effectieve

VERPAKKINGSCENTRALE

Voor het verpakken van losse items in enkelstuks verpakkingen en blisters maakt Bonfix gebruik van verpakkingscentrale waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt werken. Dat behoeft enige nuance want een klein gedeelte van dit werk gebeurt ook in het logistieke centrum van Bonfix zelf. "Dat is om flexibel te kunnen zijn", aldus Van Buul. Hij schat de verhouding tussen verpakken 'in- en buitenshuis' op zo'n 20 om 80 procent. "Als een klant morgen iets wil hebben, heeft het geen zin het product naar de verpakkingscentrale te sturen, want dan lukt dat nooit meer op tijd." Het orderpicken en uitleveren aan de eindklant gebeurt vervolgens weer vanuit Zwolle. Deze situatie leidde tot de vraag hoe dit logistiek het efficiëntst en duurzaamst opgelost kon worden. Ter inspiratie bezocht Van Buul verpakkingsbeurs Empack in Den Bosch en kwam daar in contact met Schiphorst Transport- en Opslagtechniek, al meer dan 55 jaar ontwikkelaar en producent van kunststof bakken. "Daar is het idee ontstaan om te gaan poolen met kunststof bakken. Een milieuvriendelijkere verpakkingsoplossing ten opzichte van dozen", aldusVan Buul, omdat ze meermalig inzetbaar zijn."

Bonfix besteedt zorg aan marketing: zelfs Marilyn Monroe wordt ingeschakeld.

plusminus 10 miljoen producten in totaal. Deze worden door orderpickers met behulp van een orderpickkar en een vingerscanner gelopen.
Het verpakken van losse items gebeurt voor het overgrote deel in een externe verpakkingscentrale elders in Zwolle (zie kader). In die verpakkingscentrale worden de producten na het verpakken direct in een kunststof uitpakbak geplaatst. De bakken zijn voorzien van een uitpakklep, waardoor ze als stapelbak en als uitpakbak kunnen functioneren. In de bakken worden de producten opgeslagen, getransporteerd naar Zwolle en daar in het orderpicksysteem geplaatst. Eenmaal lege bakken gaan samen met nieuwe bulkverpakkingen op transport naar de verpakkingscentrale, waar de bakken weer gevuld worden met nieuwe voorraden.

Duurzaam en netjes

De keuze voor een poolsysteem met kunststof bakken is een weloverwogen beslissing geweest die volgens Van Buul meerdere voordelen met zich meebrengt. Zo roemt hij argumenten als het houden van een schone en opgeruimde werkvloer - je komt in het overzichtelijke magazijn van Bonfix nauwelijks verpakkingsafval tegen - en de duurzaamheid. Kunststof bakken zijn herbruikbaar en kennen een lange levensduur. Inmiddels rouleren de bakken ruim een jaar en een eerste evaluatie leert dat alle bakken nog intact zijn en er nagenoeg als nieuw uitzien. Verder wordt er bespaard op ompakkosten en op onnodige herhaaldelijke investeringen in wegwerpverpakkingen.

Alles in de huisstijl

Doordat de kunststof bakken zijn gestyled in de huisstijl van Bonfix dragen ze ook bij aan de nette en verzorgde uitstraling van het magazijn en de werkvloer. Van de meerwaarde hiervan is Marcel van Buul zeer overtuigd: "Bespaar niet op de look and feel van de bak. Zorg dat je met alles kwaliteit uitstraalt. Kies voor een kwaliteitsproduct zoals de kunststof bakken van Schiphorst en laat deze produceren in je huisstijlkleur en voorzien van je bedrijfsnaam en logo. Overal waar dit product te zien is zal hij functioneren als een marketingtool. Je kunt je misschien afvragen; wie ziet dat nou? Maar onderschat dit niet, overal waar je naam te zien is en waar je naam mee in verband kan worden gebracht draagt dit bij aan je imago. Zeker wanneer het gaat om herbruikbare verpakkingen. Zorg dan dus dat een positieve bijdrage is. Als wij klanten hier krijgen zien ze mooi bedrukte bakken met onze naam erop. Anders zien ze alleen maar zwarte bakken. En het kost bijna niets extra's om ze te laten bedrukken. Dus waarom zou je het niet doen", besluit hij retorisch.