



ERA Benelux onderscheidt zich door specialisatie in gereviseerde onderdelen

“Een tweede leven voor auto-onderdelen”

ERA Benelux uit Gullegem houdt zich sinds 2001 bezig met het inkopen, reviseren en doorverkopen van onderdelen voor auto's en bestelwagens. Het klinkt eenvoudiger dan het is, want het bedrijf wil alleen gereviseerde onderdelen op de markt brengen die net zo goed presteren als nieuwe.

“Het is van in het begin een bewuste keuze geweest om ons te focussen op een beperkt aantal productgroepen, zodat we die maximaal kunnen beheersen”, zegt managing director Stefaan Vandenbussche. “Zo halen we de helft van onze omzet uit gereviseerde stuurhuizen en -pompen, producten waar concurrerende bedrijven zich minder mee bezighouden. Wij zagen daar een mogelijkheid in om ons te onderscheiden. Dat neemt niet weg dat ons gamma gereviseerde onderdelen veel ruimer is dan stuurinrichtingen alleen. Dat moet ook als je op de markt iets wilt betekenen.”

Zo goed als nieuw

Waarom is die markt van gereviseerde onderdelen zo interessant, en zijn zij zo veel meer dan opgelapte tweedehandsonderdelen? “Eerst en vooral is er het recyclage- en milieuaspect”, zegt Stefaan Vandenbussche. “Tien jaar geleden was dat nog geen verkoopargument, hoewel wij toen al inzagen dat het ooit zou veranderen. Vandaag zie je dat bij steeds meer klanten het ‘groene argument’ wel gaat meespelen in hun keuze voor nieuwe of gereviseerde onderdelen van een bepaald merk. Bovendien beseffen de professionele klanten intussen zeer goed dat goed gereviseerde onderdelen net zo goed zijn als nieuwe. Alleen de ‘klant in de straat’ beseft dat nog niet altijd. Veel hangt af van de overtuigingskracht van bijvoorbeeld de garagist. Maar die heeft het prijsverschil als troef: gereviseerde

onderdelen kunnen voor autobedrijven en de eindklant 30 tot 50% prijsvoordeel opleveren. Trouwens, ook de grote autoconstructeurs gebruiken de jongste jaren steeds meer gereviseerde producten voor hun wagens. De trend is onmiskenbaar, en sterkt ons in onze overtuiging dat we een goede markt hebben aangeboord.”

De lat ligt hoog

“De grote moeilijkheid in onze branche is voldoende ‘core’ kunnen verzamelen: zo noemen wij onze grondstof of gebruikte onderdelen”, zegt Stefaan Vandenbussche. “He who controls the core, controls the business, hoorde ik een concurrent ooit zeggen. En zo is het. Er is van sommige onderdelen van bepaalde wagens gewoon een heel kleine instroom, terwijl er wel een belangrijke vraag is naar de gereviseerde versie ervan. En dan moet je bijvoorbeeld tot in de Verenigde Staten gaan zoeken naar die ‘core’. Dat is niet eenvoudig maar tegelijk wel uitdagend, want als je genoeg moeite doet, kun je gereviseerde onderdelen verkopen die je concurrenten niet hebben. Intussen maakt dat deel uit van onze strategie, om een zo breed mogelijk aanbod te hebben. Daardoor hebben wij trouwens al enkele grote klanten binnengehaald.” De instroom van te reviseren onderdelen is niet eenvoudig te managen, maar ook het reviseren ervan lijkt ons geen makkelijke klus. “Dat is het ook niet”, zegt Stefaan Vandenbussche. “Het reviseren en opnieuw verkoopklaar maken, besteden we uit aan gespecialiseerde bedrijven in onder meer Groot-Brittannië, Italië en Polen. Maar we kiezen die onderaannemers heel zorgvuldig uit en leggen de lat voor hen heel hoog. Onze kwaliteitscriteria komen dan ook overeen met de hoogste industriënormen, en er kruipt ook heel wat onderzoek in voor we een product op de markt brengen.”

Eigen testcenter

ERA Benelux heeft een gestage groei gekend, en is sinds 2005 ook internationaal sterk actief. Meer nog: 70% van de omzet wordt tegenwoordig uit export gehaald, met als voornaamste markten Duitsland, Nederland, Frankrijk en Denemarken.

“Die internationale expansie was ook nodig, want wij verkopen productgroepen – zoals stuurhuizen – die je tijdens de levensduur van je voertuig maximaal twee keer moet laten vervangen, en meestal helemaal niet”, zegt Stefaan Vandenbussche. “Met België alleen hadden we niet voldoende groeipotentieel.”

Dit jaar pakt ERA Benelux belangrijke uitdagingen aan. De eerste is een gloednieuw ERP-systeem, dat wellicht op 1 november geïmplementeerd wordt, wat ervoor moet zorgen dat het bedrijf nog vlotter kan communiceren met zijn (internationale) klanten en de logistieke stroom nog beter kan beheren.

Stefaan Vandenbussche:

“Gereviseerde onderdelen kunnen voor autobedrijven en de eindklant 30 tot 50% prijsvoordeel opleveren.”

“Een tweede serieuze investering is het uitbouwen van een testcenter, dat begin volgend jaar operationeel moet zijn. De meeste machines zijn inmiddels aangekocht en uitgeteerd. Als wij nu een garantieaanvraag binnenkrijgen van een klant, bijvoorbeeld wanneer een product defect is, gaan wij die aanvragen per productgroep verzamelen en ter evaluatie doorsturen naar de onderaannemer. Dat willen wij in eigen huis gaan doen, zodat we de doorlooptijd van de garantieaanvraag gevoelig kunnen verkorten tot maximaal een week. Bovendien zullen we meer en frequenter kwaliteitscontroles kunnen uitvoeren op productstalen, opnieuw omdat dat niet meer door externe partijen zal moeten gebeuren.” (JD)

www.erabenelux.be