



BEGINNEN MET HET VINDEN VAN ONDERDELEN!

Typ een deel of typevoert

ZOEK

De keten in beeld



Oude onderdelen onder het stof vandaan

Nieuw platform Bartsparts verhandelt incurante onderdelen

Het is bij menig mechanisatiebedrijf een bekend beeld: een enorme voorraad onderdelen, waarvan een groot deel aan de straatstenen nog niet kwijt te raken is. Bartsparts, een jonge start-up die inmiddels bijna een jaar op de onderdelenmarkt actief is, gaat deze bedrijven uit de brand helpen met een nieuwe webshop.

Auteur: Nino Stuivenberg

Bartsparts is een online platform dat mechanisatiebedrijven gaat helpen bij het verkopen van die onderdelen waar eigenlijk nauwelijks behoefte aan is, zogenaamde incurante onderdelen. Het bedrijf richt zich op iedereen die onderdelen kwijt wil of onderdelen nodig heeft: mechanisatiebedrijven, maar ook loonbedrijven, boerenbedrijven met eigen onderhoud, (openbaar)groenbedrijven en particulieren met bijvoorbeeld een kettingzaag of grasmaaier.

Bartsparts biedt bedrijven de mogelijkheid deze onderdelen aan te bieden via de webshop op www.bartsparts.eu. Via deze webshop kunnen klanten van over de hele wereld deze onderdelen bestellen. Arno Verkleij, oprichter van Bartsparts, legt uit: 'Het systeem is met name bedacht voor incurante onderdelen, die bijvoorbeeld bij de fabrikant niet meer leverbaar zijn. De dealer die

zo'n onderdeel toevallig nog op de plank heeft liggen, heeft via Bartsparts een grotere kans dit onderdeel alsnog te verkopen. De eindgebruiker die op zoek is naar het onderdeel kan via de website van Bartsparts zien of dit nog bij één van de aangesloten dealers op voorraad is, in plaats van stad en land te moeten afzoeken.'

Zoekplaatje voor de klant

Bartsparts is bedacht en opgericht door Arno Verkleij. Vanuit zijn functie als algemeen directeur van Perfors Maréchal en als bedrijfsleider bij Wout Hogervorst voelde hij het hem op dat er bij veel ondernemers enorme hoeveelheden onderdelen op voorraad liggen, waarvan grote percentages incurant. Terwijl de dealer worstelt om deze te gelde te maken, is het voor een klant vaak een zoekplaatje om dit soort onderdelen nog te vinden. Regelmatig zijn ze bij de fabrikant niet meer

leverbaar en is men afhankelijk van een mechanisatiebedrijf dat ze toevallig nog heeft liggen. Verkleij zag daar een gat in de markt en kwam met Bartsparts op de proppen.

Samen met een oud-klasgenoot en diens compagnons startte Verkleij in september 2016 met Bartsparts BV. Een webshop werd ontwikkeld en inmiddels is een twintigtal dealers aangesloten, die gezamenlijk ongeveer 275.000 onderdeelnummers aanbieden met een waarde van zo'n twintig miljoen euro. Verkleij: 'De doelstelling was om een zogenaamd proof of concept te vinden: te onderzoeken of ons idee überhaupt wel levensvatbaar zou zijn. Nu de afgelopen twee maanden meerdere onderdelen verkocht zijn naar tien verschillende landen, hebben wij voor onszelf de bevestiging dat dit inderdaad het geval is. We willen onze webshop nu dan ook serieus in de markt zetten.'



4 min. leestijd

Hoe het werkt

Het concept van Bartsparts is vrij simpel. Mechanisatiebedrijven leveren bij Bartsparts een lijst van onderdelen aan; dit kan eventueel rechtstreeks vanuit de administratieve software. Bartsparts neemt deze onderdelen vervolgens op in de centrale database en verrijkt deze met bekende informatie over het onderdeel (zoals merknaam, EAN of andere codes). De onderdelen worden dan opgenomen in de webshop op bartsparts.eu. Zodra iemand ergens ter wereld een onderdeel bestelt, ontvangt de betreffende dealer een e-mail met verzendinstructies en een verzendlabel. Bartsparts draagt er daarna zorg voor dat het opgehaald wordt en afgeleverd bij de klant. Eens per maand stuurt de dealer een factuur naar Bartsparts en krijgt hij de geleverde onderdelen uitbetaald.

Op het moment van schrijven zijn er bij Bartsparts twintig dealers aangesloten met ongeveer twintig miljoen euro aan onderdelen in aanbod. Die zijn lang niet allemaal incurant, benadrukt Verkleij: 'Hoewel het concept is ontstaan vanuit de gedachte van incurante onderdelen, worden dealers aangemoedigd om ook gangbare onderdelen aan te bieden. Het is immers niet ondenkbaar dat een klant die een specifiek (incurant) onderdeel bestelt, ook een gangbaar onderdeel wil meebestellen. Op dit moment bestaat de voorraad uit ongeveer zestig procent incurante onderdelen en veertig procent courante.'

Prijskaartje

De prijs die Bartsparts vraagt voor onderdelen is gebaseerd op de korting die de dealer wil verstrekken. Deze is vooral afhankelijk van hoe graag het bedrijf van de onderdelen af wil. Zo worden er kortingen tot zestig procent aangeboden, waardoor moeilijk verkrijgbare onderdelen niet alleen weer verkrijgbaar zijn, maar vaak ook nog tegen scherpe prijzen. De prijs waarvoor de onderdelen aangeboden worden, dient minimaal vijftien procent onder de brutoprijs te zijn. Verder kent Bartsparts geen aansluit- of abonnementskosten.

Met een van de grootste softwareleveranciers in de branche, Bever Software, is inmiddels een koppeling gemaakt, waarmee dealers hun onderdelenvoorraad rechtstreeks aan Bartsparts kunnen aanleveren. Bartsparts laat nadrukkelijk weten dat het géén Marktplaats is. Het bedrijf wil zowel de koper als de verkoper werk uit handen nemen. Dealers hoeven zich dan geen zorgen te maken over betaling en verzenden, klanten niet over garanties of retourzendingen; Bartsparts zorgt daar allemaal

Bartsparts laat nadrukkelijk weten géén Marktplaats te zijn

voor en is daarmee naar buiten toe gewoon een webshop.

Groei

Enige tijd geleden is Bartsparts aangemeld voor het Agro Innovation Lab, een initiatief van het Duitse Baywa en het Oostenrijkse RWA, die jonge start-ups willen helpen bij de groei van hun bedrijf. Van de 265 deelnemers zat Bartsparts bij de laatste 25. Na het concept 27 juni gepresenteerd te hebben voor een vijftienkoppige jury, kreeg Verkleij op 12 juli te horen dat het bedrijf behoort tot de zes meest veelbelovende start-ups, die zullen meedoen aan een intensief coachingstraject. Ook in de media was Bartsparts al vertegenwoordigd, want op vrijdag 28 juli zat het bedrijf in 'de pitch' in het programma Zakendoen van Business Nieuws Radio (BNR).



Arno Verkleij