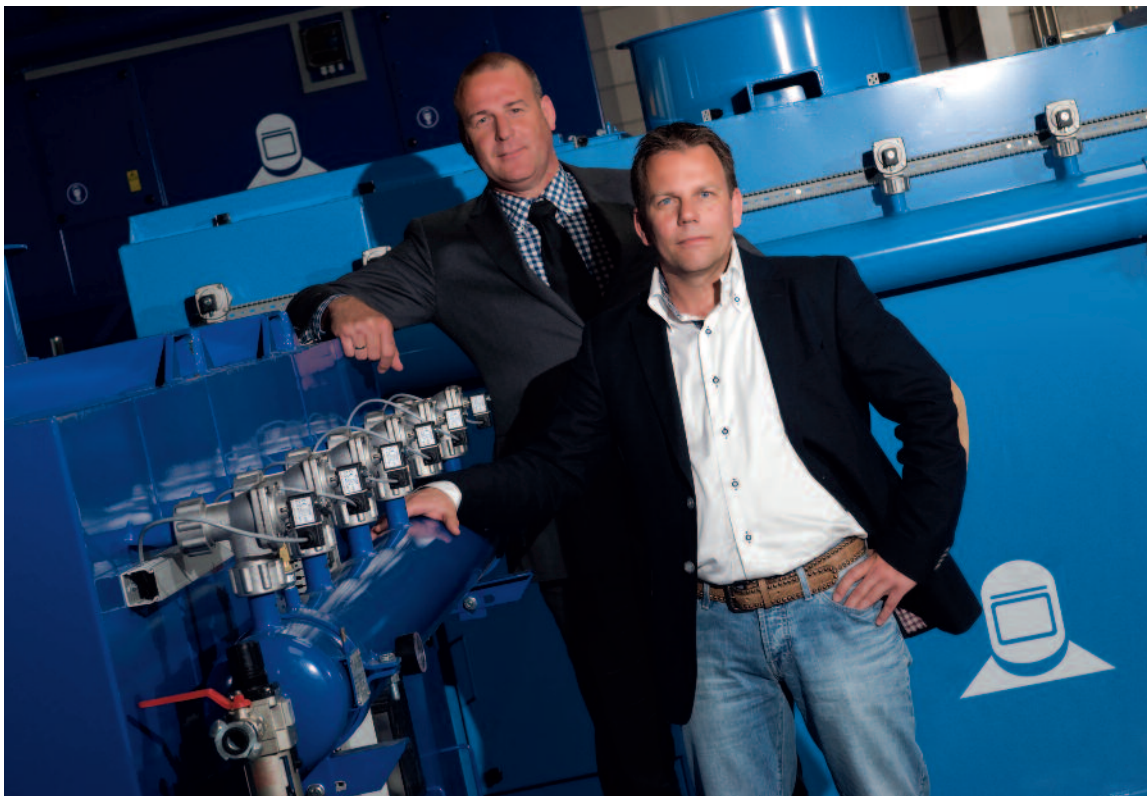


Holland Mineraal en Metal Work over hun relatie

‘ALS ER PROBLEMEN ZIJN, LEER JE JE LEVERANCIERS KENNEN’

Holland Mineraal in Deventer levert straalinstallaties en -middelen voor oppervlaktebehandeling. Het gaat om complete straalhallen, ketels en wat dies meer zij. Het Deventer bedrijf koopt zijn pneumatische componenten sinds jaar en dag bij Metal Work in Ede. Zeven vragen aan Rudolf de Jager, directeur van Holland Mineraal, en Freek van der Waardt, salesmanager van Metal Work, over die jarenlange relatie.



Freek van der Waardt van Metal Work (links) en Rudolf de Jager van Holland Mineraal: ‘Onze overeenkomsten zitten in de achtergrond als familiebedrijf, de degelijke aanpak, het niet koste wat kost willen groeien en de kijk op voorraad.’ Foto: Arjan Reef

door Lucy Holl

Hoe is het zo gekomen?

De Jager: ‘We zijn nu een jaar of twaalf klant. Indertijd hadden we een nieuwe pneumatische schakelkast nodig. We wilden verder kijken dan onze gebruikelijke leveranciers. Metal Work kwam in beeld en reageerde accuraat. De kwaliteit en prijs waren goed, ze kwamen opvallend snel met een offerte en vervolgens met een demodel. De eerste opdracht was een feit en daarna zouden er nog vele volgen.’

Van der Waardt: ‘Metal Work levert aan uiteenlopende sectoren, van bijvoorbeeld de agribusiness en medische sector tot de algemene machinebouw. Overal moeten onze producten werken. In de straalcabines van Holland Mineraal heb je te maken met een agressieve, stoffige omgeving. Dat stelt hoge eisen aan de pneumatiek.’

‘Een leverancier moet constant blijven werken aan de gunfactor’

Wat kenmerkt de band?

Van der Waardt: ‘Dit is meer dan een pakketje leveren. Door het jaar heen gaat het natuurlijk vaak om standaard pneumatische onderdelen. Af en toe is het contact intensiever omdat er een speciale vraag ligt en er meer denk- en maatwerk

moet worden geleverd. Dat vraagt goede relaties, met mensen van de binnen- en buitendienst. Het is boeiend om mee te werken aan een groter totaalproduct en niet wat dozen aan te slepen van ‘Doe er maar wat mee’.

De Jager: ‘Soms zit er een hele tijd tussen voordat we weer een opdracht hebben voor een bijzondere aansturing of uitbreiding. We komen altijd wel weer terug. Aan een bouwer van treinwagons in

Tsjechië hebben we bijvoorbeeld een straalmiddel terugwinstsysteem geleverd. Ze hadden een systeem dat veel problemen opleverde en een ton aan onderhoud per jaar kostte. Het nieuwe systeem van ons, met alle pneumatiek van Metal Work, draait nu al bijna een jaar storingsvrij.’

Hoe trouw zijn jullie aan elkaar?

De Jager: ‘We zijn een heel trouwe klant. We hebben hier leveranciers rondlopen die al decennia lang komen. Eerst deden de seniors zaken met elkaar en nu de juniors, die – net als ik tien jaar geleden – hun vaders zijn opgevolgd. Al blijven we natuurlijk leveranciers vergelijken om ze scherp te houden. We blijven wel zakelijk denken.’

Van der Waardt: ‘Dat is niet erg, dat kenmerkt een goede bedrijfsvoering.’

Wat doet Metal Work om de klant terug te laten komen?

Van der Waardt: ‘We doen ons stinkende best. Dat zit ’m in de kwaliteit, in onze service. In Italië maken we alles zelf en dat geeft grip op de producten.’

De Jager: ‘We werden eens gebeld door een klant die problemen had met een stel schakelventielen van Scandinavische makelij. Zijn straalketel stond stil. Als we die ventielen uit Scandinavië zouden laten komen, ging dat veel tijd en geld kosten. We belden Metal Work, ze maakten een inschatting wat het probleem zou kunnen zijn en Van der Waardt kwam ’s middags met precies de goede vervangende spullen aanrijden. ’s Avonds was het klaar. Als er problemen zijn, leer je je leveranciers kennen. Dan weet je pas goed wat je aan elkaar hebt.’

Van der Waardt: ‘Metal Work heeft een jaar of tien geleden de bewuste keuze gemaakt om veel van het aanbod lokaal in de landenvestigingen op

de plank op voorraad te leggen. We zagen dat onze concurrenten centrale magazijnen voor heel Europa bouwden. Wij gingen voor de omgekeerde aanpak en daar plukken we nog elke dag de vruchten van. Dat werkt overigens niet altijd. Een grote autofabrikant in ons land laat een paar keer per jaar in noodgevallen een taxi rijden omdat de vaste pneumatiekleverancier dan even niet snel kan leveren. Dat is weer een mooie opening, denken wij dan. Maar vervolgens zie je ze toch pas terug bij het volgende noodgeval.'

Waar zoekt Holland Mineraal zijn leveranciers op uit?

De Jager: 'De gunfactor speelt een grote rol. Een leverancier moet daaraan werken, die moet een order verdienen door een juiste mix van service, kwaliteit en prijs. Ik wil het gevoel hebben dat Holland Mineraal goed behandeld wordt. En andersom natuurlijk. Ik heb tijdens een ISO-audit wel eens gezegd dat ik drie dingen belangrijk vind: mijn medewerkers moeten met plezier hierheen komen, mijn klanten moeten mij hun opdrachten graag toevertrouwen en mijn toeleveranciers moeten me graag willen beleveren. Zo simpel is het. Als ik dat voor elkaar heb in combinatie met een positief resultaat, dan ben ik tevreden.'

Hoe wilt u dat een toeleverancier als Metal Work zich ontwikkelt?

De Jager: 'Laat ze vooral op deze weg doorgaan.'

Metal Work en Holland Mineraal

Metal Work met het hoofdkantoor in het Noord-Italiaanse Concesio is gespecialiseerd in het produceren van en adviseren over pneumatische componenten voor automatiseringssystemen. Vanuit Ede (elf medewerkers, van wie vijf adviseurs) wordt de Benelux beleverd. Metal Work Nederland heeft een uitgebreid dealernetwerk. Het bedrijf combineert productkwaliteit en efficiency met een uitgebreide service.

Holland Mineraal in Deventer is producent en leve-

rancier van straalmiddelen en -installaties. Het levert de meest uiteenlopende oppervlaktebehandelingsapparatuur. In Deventer worden installaties ontworpen en geassembleerd en straalmiddelen uit de hele wereld geïmporteerd. Eerste kwaliteit en snelle levering zijn de kernwoorden.

links

www.metalwork.nl

www.hollandmineraal.nl

Dan is er geen aanleiding om weg te gaan. Holland Mineraal heeft de laatste jaren een mooie groei meegemaakt en Metal Work heeft daaraan zijn steentje bijgedragen.'

Van der Waardt: 'Metal Work is net als Holland Mineraal een gezond, degelijk familiebedrijf. De Italiaanse eigenaar heeft altijd pas een euro uitgegeven als hij hem eerst verdiend had. Toen de crisis ons in 2009 raakte, lieten de Italianen meteen weten dat we zouden overleven, ook al zou de dip jaren duren. In 2010 hebben we overigens als groep een uitstekend jaar gedraaid. Het was het beste jaar ooit. Wij willen gestaag groeien. Metal Work hoort net niet bij de vijf grote pneumatiekspelers op deze wereld. In een economische dip

merken we dat die A-spelers ons verdringen. We willen van dat B- naar dat A-segment opstomen.'

Wat zijn jullie overeenkomsten?

Van der Waardt: 'Dat zit in die achtergrond als familiebedrijf, in de degelijke aanpak, in het niet koste wat kost willen groeien.'

De Jager: 'Opvallend is ook diezelfde kijk op voorraad. Bij ons liggen met name de straalmiddelen in groten getale op voorraad. We vertegenwoordigen straalmiddelproducenten uit Zuid-Afrika, China, Oekraïne, India en van waar ook ter wereld. De aanvoerwegen zijn lang, maar door die voorraden is het 'vóór vieren besteld, de volgende dag geleverd'. Dat is ook ónze kracht.' ●