



V.L.N.R. RENÉ SMITS (WLB METAAL), JOS VERHEES (AUTOWELL BENELUX),
RIA VERHEES (MACHINEFABRIEK VERHEES), PETER SMITS (SMITS MACHINEFABRIEK),
LOUIS VOSTERS (WILVO), PAUL LEEMANS (HMF NEDERLAND), DIRK WILMINK
(WILMINK POEDERCOATING), ED VAN DE BOOMEN (VDB MACHINEFABRIEK)
GEERT WANTEN (MCB NEDERLAND) EN THEO JANSENGROSSBEK (JANGRO METAAL).

OP DE ACHTERGROND: DENISE SMITS

Metaalbedrijven zien toekomst met vertrouwen tegemoet

"SAMEN KUNNEN WE ECHT EEN METALEN VUIST MAKEN"

ONDERNEMERS KIJKEN GRAAG VOORUIT. METAALBEDRIJVEN IN VALKENSWAARD EN OMGEVING VORMEN DAAROP GEEN UITZONDERING. OP UITNODIGING VAN ZAKENBLAD REGIO VALKENSWAARD STEKEN TIEN ONDERNEMERS DE KOPPEN BIJ ELKAAR. BIJ RESTAURANT NORMANDIE AAN DE LEENDERWEG IN VALKENSWAARD GENIETEN ZE GEZAMENLIJK VAN EEN HEERLIJKE 3-GANGENLUNCH. NATUURLIJK KIJKEN ZE EVEN ACHTEROM. DE FOCUS IS VOORAL OP DE TOEKOMST GERICHT. “WE ZIEN DE ECONOMISCHE CRISIS ALS EEN ZWARTE BLADZIJDE. GELUKKIG KRABBELEN DE MEESTE BEDRIJVEN WEER UIT HET DAL. SOMMIGE MET KLEINE, ANDERE MET GROTE STAPPEN.”



De ontvangst bij Restaurant Normandie is hartelijk. Eén voor één schuiven de experts uit de metaalindustrie aan voor een rondetafelgesprek over de ontwikkelingen in de metaalbranche. De eerste, opvallende constatering: het rondetafelgesprek vindt plaats aan een rechthoekige tafel die overigens sfeervol is ingedekt door eigenaresse Denise Smits. Chef-kok Hans Jongejan legt ondertussen in de keuken de laatste hand aan een verrukkelijke 3-gangenlunch, waarin vis de hoofdrol speelt.

KETTINGREACTIE

Metaalbedrijven zijn traditioneel sterk vertegenwoordigd in de regio Zuidoost-Brabant. Als een ketting liggen ze rondom Eindhoven. Dat is niet zo vreemd: Philips, DAF, VDL en ASML zijn van oudsher grote opdrachtgevers. “Als deze bedrijven op grote schaal hun orders intrekken, komen kleine metaalbedrijven in de problemen”, blikt Dirk Wilmink van Wilmink Poedercoating terug op het rampjaar 2009. “Voorals ze voor hun omzet voor een groot deel afhankelijk zijn van deze orders en als acquisitie verwaarloosd wordt.” Peter Smits van Smits Machinefabriek herkent de kettingreactie die bij metaalbedrijven in de regio Valkenswaard ontstaat. “Net als veel collega-bedrijven hebben we alles uit de kast getrokken om het hoofd boven water te houden. Van deeltijd-WW tot arbeidstijdverkorting. Gedwongen ontslagen waren onherroepelijk. Die beslissing heeft me veel kruim gekost.”

VETTE EN MAGERE JAREN

Barsten of buigen. Dat was in een notendop de situatie in de metaalbranche. “Twee grote opdrachtgevers gingen failliet”, haakt Paul Leemans van HMF Nederland in op de discussie. “Het gat dat zo in je omzet ontstaat, compenser je niet zo snel.” Jos Verhees van Autowell Benelux en zijn vrouw Ria van Machinefabriek Verhees weigerden te capituleren. “Toen de markt in 2009 als een kaartenhuis in elkaar stortte hebben we bewust ons personeel behouden”, licht hij een tipje van de sluier op. “Gelukkig hadden we door een



aantal goede jaren veel vet op de botten”, vult Ria Verhees hem aan. “Behalve in het machinepark schuilt de kracht van ons bedrijf vooral in de ervaring en de expertise van de medewerkers.” Louis Vosters van Wilvo uit Bergeijk heeft de verhalen van zijn collega’s aandachtig aangehoord. “We hebben een wijze les getrokken uit een eerdere economische dip”, deelt hij zijn ervaring met de rest. “Onze capaciteit is ingesteld op de pieken en dalen in de markt. We maken volop gebruik van flexibele arbeidskrachten, we zorgen voor spreiding van contracten en we besteden opdrachten uit. Bovendien kijken we niet naar klanten, maar naar markten. We zorgen ervoor dat we niet teveel afhankelijk zijn en kijken vooral vooruit.”

Geert Wanten, directeur Logistiek & Operations bij MCB Nederland, herkent de reacties. Hij vult aan dat flexibiliteit, marktsegmentatie en toegevoegde waarde leveren naast leverbetrouwbaarheid en voorraadbeschikbaarheid voor MCB belangrijke criteria zijn. Bestellingen worden kleiner in omvang en financiering is een belangrijk onderwerp van gesprek.

NIEUW HOOFDSTUK OPEN SLAAN

Het verhaal van Louis klinkt René Smits van WLB Metaal als muziek in de oren. “De crisis is een zwarte bladzijde die ondernemers hebben omgeslagen”, vat hij de gevoelens van veel collega’s samen. “We staan te popelen om een nieuw hoofdstuk te schrijven. We zijn tenslotte allemaal ondernemers met plannen die we graag willen realiseren.” Zijn broer Peter is het helemaal met hem eens. Alleen ziet hij nog enkele barrières voor ondernemers in de metaalbranche. “Banken houden hun vinger op de knip en willen de ondernemers met hun nieuwe ideeën niet voldoende financieren. En kredietverzekeringsmaatschappijen zoals Atradius beperken de risico’s tot een minimum.” Jos Verhees knikt instemmend. “Kredietrentes rijzen de pan uit”, stelt hij nadrukkelijk. “Dat is een slechte zaak. Banken en kredietverstrekkers moeten juist met ons meedenken, in deze tijd wordt er immers veel meer geleased dan gekocht.”



ONDERHANDELEN OVER LEVERTIJDEN

Service, levertijden en prijzen zijn in veel sectoren onlosmakelijk met elkaar verbonden. De vraag rijst hoe de metaalsector hierop inspeelt? “Snelheid van levering en leverbetrouwbaarheid zijn voor MCB heel belangrijk”, antwoordt Geert Wanten. “We leveren binnen 24 uur, maar het is ook mogelijk om binnen twee uur te leveren.” Paul Leemans is er een voorstander van dat levertijden bespreekbaar blijven. “Onze opdrachtgevers zoeken de grenzen hiervan steeds meer op”, licht hij toe. “Het is belangrijk om de rust in de keten te bewaren en te zorgen dat de levertijden realistisch blijven.” Transparantie van de prijsopbouw geeft volgens hem inzicht in welke waarde een bedrijf zelf toevoegt. “Dit is de basis voor een gezonde dialoog tussen ons en de klant, stelt hij. “Wij streven naar een totaaloplossing en kijken daarmee graag wat we nog meer kunnen betekenen voor onze klant. Ook al zijn we daarvoor afhankelijk van verschillende toeleveranciers.”

TOEGEVOEGDE WAARDE CREËREN

Welke pijlen hebben metaalbedrijven nog meer op hun boog om zich te onderscheiden? Volgens Louis Vosters is het de kunst producties in kleine aantallen te voorzien van toegevoegde waarde. “Op grote aantallen kunnen we het qua prijs en toegevoegde waarde niet meer winnen van lagelonenlanden”, is zijn ervaring. “Daarom pleit ik ervoor om veel disciplines samen te voegen bij gecompliceerde producten.” In bedekte termen valt voor de eerste keer het begrip samenwerken. Alle experts beseffen dat samenwerken een belangrijke voorwaarde is voor een succesvolle toekomst. “Waarom zouden we geen gebruik maken van elkaars expertise?”, vraagt Theo JansenGrossbek van Jangro Metaal zich hardop af. “Een bedrijf moet geen cleanroom bouwen, omdat die vraag drie keer per jaar voorkomt. De ketengedachte moet veel meer de overhand krijgen. Samen kunnen we echt een metalen vuist maken.” Voor Ed van de Boomen van VDB Machinefabriek is het pleidooi van Theo JansenGrossbek direct toepasbaar. “Door klein te blijven en snel te schakelen hebben we ge-



“Waarom zouden we geen gebruik maken van elkaars expertise?”

zamenlijk de schaalgrootte om ook grote klanten te bedienen.”

STERKER DAN OOIT

“Er heeft op grote schaal een schifting in bedrijven en personeelsleden plaatsgevonden”, besluit Dirk Wilmink. “Toen de rook was opgetrokken bleef de kwaliteit over.” Peter Smits herkent die kwaliteit bij zichzelf en zijn collega’s. “Met vallen en opstaan ontstaat visie en zelfinzicht. Daarvan gaan we op termijn allemaal profiteren.”

LUNCHMENU
RESTAURANT
NORMANDIE

Steak tartaar met
parfait van piccalilly

Vlaswijting,
zoete aardappeltaart,
kai-lan met een saus
van noilly prat

Taartje van advocaat,
mokkatine-ijs
en limoengel