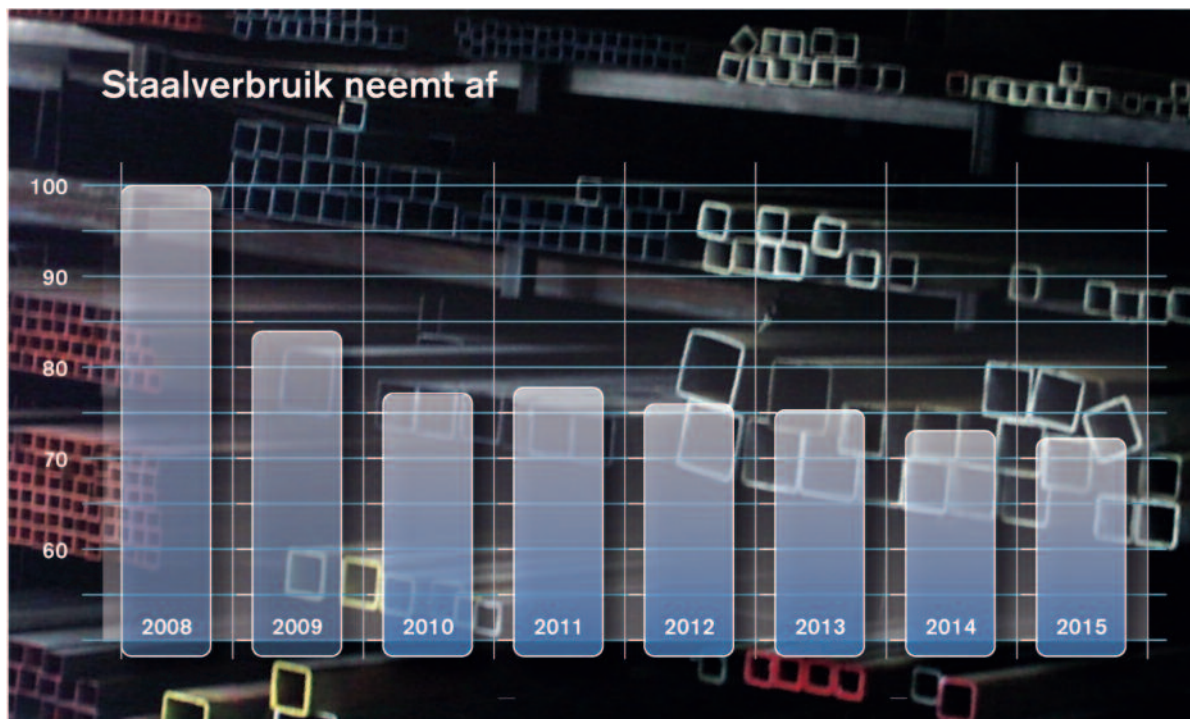


De Cromvoirtse en IJzerleeuw geven het goede voorbeeld

STAALHANDEL TAMELIJK CONSERVATIEF, WEINIG INNOVATIEF

De industriële productie trekt aan. Goed nieuws, ook voor de staalindustrie. Maar David Kemps van ABN AMRO, die de sector onder de loep heeft genomen, plaatst kanttekeningen. 'Meer samenwerking is nodig.'

continuïteit voor de toekomst te waarborgen.' Zo'n strategische keuze kan onder meer samenwerking zijn, zeggen de onderzoekers. 'Mee eens', aldus Kemps. 'De sector moet de krachten bundelen. Ketens vormen, horizontaal en verticaal. Innoveren ook, nieuwe producten en diensten bedenken. Ontzorg vooral die oem'er, anders ben je hem kwijt als klant.'



Reëel staalverbruik van Nederlandse economie (2008 = 100). Schatting afkomstig uit: 'De staalindustrie in 2015', studie van K. Vandenbempt, P. Matthyssens en W. Van Bockhaven (Universiteit Antwerpen), Staalfederatie, 2010

ANALYSE

De Nederlandse staalhandelaren kunnen grofweg worden verdeeld in producentgelieerd of onafhankelijk, zo typeert ABN AMRO de sector in een recente analyse. De staalhandelaren die zijn gelieerd aan staalfabrikanten opereren veelal als staal-servicecenter en bedienen de grote, industriële afnemers met grote volumes. Voorbeelden zijn Corus Vlietjonge, Laura Metaal (Tata Steel) en ArcelorMittal Staalhandel. Het aantal onafhankelijke, landelijk opererende staalhandelaren is beperkt; onder hen MCB, ODS, Reesink en Maas Staal (König Gruppe). De groot-

ste groep betreft de regionaal opererende groot-handel, zoals De Cromvoirtse, O. de Leeuw en Bressers.

Juiste die laatste groep zal een omslag moeten maken en meer waarde creëren voor zijn klanten. 'Meer bewerkingen doen bijvoorbeeld', meent David Kemps. 'Meer complete producten toeleveren. Nieuwe producten bedenken, voorraden overnemen, logistieke diensten verlenen. Ontzorgen is het toverwoord. Daar zijn oem'ers gevoelig

door Jos Cortenaar

'De oplevende economie is mooi', zegt sectorbanker industrie David Kemps, 'maar een onderzoek van de Universiteit Antwerpen laat zien dat er grote uitdagingen zijn voor de metaalsector. De vraag naar metaal zal de komende jaren afnemen. Dat heeft te maken met de malaise in de bouwsector. Driekwart van de staalproductie is bouwgerelateerd, dat zegt genoeg. Tijd dus voor de metaalsector om nieuwe markten te zoeken. Ook buiten West-Europa. In China en Zuid-Amerika liggen kansen als je innovatieve producten maakt. En de samenwerking kan beter.'

Het onderzoek, in opdracht van de Staalfederatie uitgevoerd door de Antwerpse hoogleraren Matthyssens en Vandenbempt, beslaat de periode tot en met 2015 en geeft geen aanleiding tot heel groot optimisme. De onderzoekers stellen vast dat industriële bedrijven wegtrekken of hun materialen bij toeleveranciers buiten Nederland betrekken. Staal wordt steeds vaker vervangen door andere materialen, zoals composieten, hout

en beton. En de industrie werkt met steeds dunner wordende materialen.

CONSERVATIEF

In het rapport wordt bovendien een beeld geschetst van een tamelijk conservatieve, weinig innovatieve business. Metaalhandelaren zijn niet

'Juist nu moeten de staalbedrijven zich niet laten leiden door de waan van de dag'

erg geneigd om op te schuiven in de keten en zeker in economisch betere tijden wordt niet geïnvesteerd in kennis en innovatie. 'In goede tijden is er te veel werk en in slechte tijden zijn er geen middelen om de organisatie aan te passen. Juist nu moeten de staalbedrijven zich niet laten leiden door de waan van de dag', aldus het rapport. 'Het is tijd voor strategische keuzes om de

voor. Samenwerking met andere toeleveranciers biedt kansen. Combineer specialismen, lever meer complexe onderdelen toe.'

DE CROMVOIRTSE

Uiteraard zijn er ondernemingen die inspelen op de veranderende markt. Directeur-eigenaar Ronnie van den Hurk van De Cromvoirtse staal-

servicecenter in Oisterwijk realiseerde zich al ruim voor de crisis dat een andere strategie nodig was om te overleven. 'Daarom hebben we ons de laatste jaren geconcentreerd op het bewerken van ruw materiaal. We hebben flink geïnvesteerd in lasergestuurde zaag- en snijmachines, waarmee we plaat en buis bewerken tot kant-en-klare onderdelen. Dat is wat onze afnemers graag willen. Meer maatwerk.' De motieven van de afnemers laten zich makkelijk raden. 'Natuurlijk. Ze doen zelf minder bewerkingen, waarmee ze besparen op machines en mensen. Bovendien hoeven ze geen voorraden aan te houden. Voorraden staan voor ruimte, rente en risico. Wij nemen die zorgen over.'

De Cromvoirtse levert onderdelen van staal, roestvaststaal en aluminium aan vooral kleine en middelgrote machine- en apparatenbouwers, constructiebedrijven en oem'ers in Nederland. 'Bedrijven die zich helemaal willen toelagen op hun eindproduct en van hun toeleveranciers

ducten trekt wel degelijk aan. De omzet van ruim negen miljoen van voor de crisis verwachten we de komende jaren zeker weer terug te winnen. We zijn efficiënter gaan werken door de inzet van meer ict. En onze investeringen in machines leveren resultaten op. We zijn hoger in de keten geklommen. De klant wil meer toegevoegde waarde, dáár gaat het om. Als klein staalservicecenter is het zaak om te blijven innoveren, nieuwe producten en diensten te leveren. De klant wil hoge kwaliteit toegevoegde waarde, daar gaat het om.'

NIET PESSIMISTISCH

Ook Denis van Wijk, directeur van IJzerleeuw (onderdeel van O. de Leeuw) in Zwolle, is niet pessimistisch gestemd. 'We hebben twee mindere jaren achter de rug, maar geen dramatische terugval in omzet en winst. Als familiebedrijf hebben we in deze regio een sterke positie. We leveren een zeer breed assortiment aan een heel

'We zetten de spullen niet zomaar voor de deur'

steeds meer verwachten. Met onze machines kunnen we gedetailleerde en complexe onderdelen maken van zowel plaat- als buisprofielen. De lasermachines worden gestuurd op basis van 2D- of 3D-ontwerpen. Het proces is zo ver mogelijk geautomatiseerd.'

SNELHEID

Behalve maatwerk is snelheid van levering cruciaal in de staalsector, weet Van den Hurk. 'Time-to-market is een wezenlijke factor voor producenten. In vergelijking met pakweg tien jaar geleden hebben we onze levertijden sterk gereduceerd. Dat doen we door voldoende voorraden aan te houden en door de geautomatiseerde productie. Ook werken we nauw samen met enkele trouwe, strategische toeleveranciers.' Daarnaast heeft De Cromvoirtse (veertig medewerkers) twee jaar geleden een internetportal laten bouwen waarin klanten de tekeningen van hun gewenste producten kunnen uploaden. 'Het systeem maakt dan automatisch binnen enkele minuten een offerte met geschatte levertijd. Na akkoord gaat hier de productie draaien. Dat scheelt in totaal gemakkelijk drie dagen doorlooptijd.'

Ondanks de magere jaren in de staalsector en de getemperde groei-ramingen is Ronnie van den Hurk niet pessimistisch. '2009 was een matig jaar, 2010 weer een stuk beter. De vraag naar staalpro-

ducten is samengestelde klantengroep.' Afgelopen jaar investeerde IJzerleeuw (27 medewerkers) in een hypermoderne Kaltenbach zaag- en boorstraat. 'Hiermee kunnen we meer bewerkingen uitvoeren, iets waar steeds meer vraag naar komt. Onze klanten willen zich kunnen concentreren op hun *core business* en niet investeren in bewerkingsmachines. En ze willen geen voorraden aanhouden. Dus doen wij dat. Ontzorgen ja, met een mooi woord.'

De kracht van IJzerleeuw is levering van een zeer breed assortiment van balk-, staf- en stripmateriaal, buizen, profielen, platen en blankstaal binnen 24 uur. 'We zetten de spullen niet zomaar voor de deur. We hebben speciale kranen op onze trailers gebouwd, waarmee we producten tot 24 meter lang precies op de gewenste plek kunnen neerzetten. Zo hoeft de afnemer niet met een heftruck aan de gang. We leveren de materialen altijd droog af, indien gewenst gestraald en gemenied. Levert allemaal tijdswinst op. Het lijken details, maar in deze markt is service belangrijk.' ●

links

www.abnamro.nl
www.staalfederatie.nl
www.cromvoirtse.nl
www.ijzerleeuw.nl