

Metal Work wint aandeel op verdringingsmarkt van de pneumatiek

Groeien tegen de trend in

Pneumatiekproducent en -leverancier Metal Work weet al jaren te groeien, tegen de markttrend in. Een prestatie die het Edense bedrijf levert door een persoonlijke benadering van de klant en een hoge leverbetrouwbaarheid. 'En door goed mee te denken met de klant', verklaart salesmanager Freek van der Waardt.

De pneumatiek bevindt zich op een verdringingsmarkt, weet Freek van der Waardt. Toch is zijn bedrijf Metal Work de afgelopen jaren gegroeid. Vorig jaar steeg de omzet zelfs met maar liefst 12 procent. Een belangrijke succesfactor is wat de salesmanager betreft de persoonlijke benadering van de klant. 'Wij zijn hier in Ede maar met zestien man. De klant kent ons en wij kennen onze producten en klanten.'

Miljoenvoorraad

In Ede zit de marketingvestiging Benelux van Metal Work dat zijn hoofdzetel en een groot deel van zijn productie in het Italiaanse Brescia heeft. 'Maar hier in Ede wordt ook in toenemende mate assemblagewerk gedaan, stellen we pakketten samen van componenten bedoeld voor één bepaalde machine waar de klant aan werkt, worden besturingskasten gebouwd. Het gaat dan natuurlijk altijd om kleine series waarvoor het teveel tijd kost als dat werk helemaal in Italië moet worden gedaan.' Want ook het de klant besparen van tijd is iets waarmee Metalworks zich wil onderscheiden van haar concurrenten. Door dus bijvoorbeeld ventielen samen te stellen of koppelingen alvast te monteren, maar - bovenal - door in Ede een zeer grote voorraad aan te houden. 'Wij beschikken hier over een voorraad met een waarde van vele miljoenen, het grootste pneumatiekmagazijn van de Benelux.' Het houden daarvan kost weliswaar veel geld, erkent hij, maar niet teveel omdat zij heel goed weten wat ze op voorraad kunnen leggen en wat niet. 'Daarom hebben we hier voor hooguit enkele duizenden euro's aan winkeldochters. Een zuigerstangloze cilinder bijvoorbeeld moet worden besteld in Italië. Want we leveren die in lengte variërend tussen de tien millimeter en zes meter. De lengte daar-



'Wij beschikken hier over een voorraad met een waarde van vele miljoenen, het grootste pneumatiekmagazijn van de Benelux.' Een magazijn dat zodanig is geautomatiseerd dat de klant daaruit altijd binnen een dag geleverd krijgt, aldus de salesmanager Freek van der Waardt van Metal Work.

van luister altijd nauw, tot op de millimeter en die houden we dus niet op voorraad. Maar alle standaardcilinders, ventielen, koppelingen enzovoorts zijn direct uit ons magazijn leverbaar.' Een magazijn dat zodanig is geautomatiseerd dat de klant daaruit altijd binnen een dag geleverd krijgt, aldus de salesmanager.

Meedenken

Behalve met die persoonlijke benadering, hoge leverbetrouwbaarheid en korte levertijden onderscheidt Metal Work zich ook door goed mee te denken, zelfs mee te ontwikkelen met de klant, stelt Van der Waardt. 'Samen met een grote Brabantse kranenbouwer bijvoorbeeld hebben we, speciaal voor hem, een ventiel ontwikkeld dat nu in Italië geproduceerd en geassembleerd wordt.' Maar, als specials niet nodig zijn putten Van der Waardt cs. liever uit 'standaard'. 'Wij denken goed mee met de

klant, met hun engineers en projectleiders. Als uit die gesprekken blijkt dat een standaardoplossing het beste is, is dat natuurlijk altijd in het voordeel van de klant.' Ook als heel andere technieken - hydraulische of elektronische - betere opties zijn adviseert Metal Work die. 'Ook al doen wij daar niets in', stelt Van der Waardt die zich realiseert dat de pneumatiek op een verdringingsmarkt zal blijven, met name door de opkomst van de elektronica. 'Daarmee zijn soms complexere problemen op te lossen en het kan goedkoper zijn. Maar voor bepaalde simpele bewegingen, van de gripper van een robotarm of van het toegangsdeurtje van een robot blijft pneumatiek de beste oplossing. Daar ben ik van overtuigd.'

links

www.metalwork.nl