



6

ALFA EN ROBWELDING BEWIJZEN DAT LOKALE SAMENWERKING WERKT

Karel van Vlastuin van RobWelding en Lennert Bruil van Alfa Accountants en Adviseurs kennen elkaar inmiddels alweer wat jaren. Beiden geloven heilig in lokaal ondernemerschap en beiden plukken daar ook de vruchten van. Want de afstand tussen de bedrijven bedraagt welgeteld niet meer dan drie wandelminuten. Voor Van Vlastuin geldt dan ook letterlijk dat het commerciële succes in zijn eigen omgeving begon.

TEKST: BAART KOSTER

RobWelding, het is een naam die je maar één keer hoeft te horen om hem nooit meer te vergeten. Achter die bedrijfsnaam ligt overigens een logische gedachte ten grondslag. RobWelding is een samentrekking van de woorden robot en welding. Dat laatste is Engels voor 'lassen'. Van Vlastuin heeft al zijn hele loopbaan ervaring met robots. Aan het begin daarvan werkte hij bij productiebedrijven die daar veel mee deden. Daar kreeg hij de ruimte om er breed mee bezig te zijn. "Ik maakte lasmallen om producten in op te spannen die gelast moesten worden, ontwikkelde programma's om nieuwe productieprocessen op te starten en ging voor mijn

baas ook op zoek naar robots voor dergelijke processen. Zo kwam ik al snel bij verschillende robotleveranciers over de vloer en leerde ik behalve de producten ook de markt goed kennen." Van Vlastuin zag de behoefte aan effectieve en betaalbare robotisering van specialistische processen en richtte met een compagnon zijn eerste bedrijf op. "Dat groeide zo hard dat ik alleen nog maar in nette kleren rondliep."

EEN NIEUWE OF REFURBISHED ROBOT VOOR ELKE METAALBEWERKING

Hij besloot het succesvolle bedrijf te verkopen om met de verkoopopbrengst in 2006

RobWelding op te richten. "Ik had veel gezien op robotgebied en besloot de stap te maken van handmatig lassen naar robotlassen. Inmiddels wist ik dat je wel robots kunt leveren, maar dat daarin vaak maar een deel van de oplossing ligt waarnaar klanten zoeken. Daarom ontwikkelden wij ons gaandeweg tot totaalleverancier en robotiseerden we naast het lassen ook andere processen binnen de metaalbewerking. Dan praat je over spuiten, stralen, boren, vrezan, lijmen en snijden. We merken ook dat we daarmee in een duidelijke marktbehoefte voorzien, want aanvragen naar dat soort gespecialiseerde robots komen inmiddels vanzelf naar ons

toe. Tevens maken we de eerdergenoemde lasmallen en leveren we alle denkbare aanverwante artikelen die in een productiehal nodig kunnen zijn."

Van Vlastuin is blij met de lokale markt, want een groot deel van zijn klanten zit in en om Dodewaard en liefst tachtig procent van al zijn klanten zit binnen een straal van vijftig kilometer rondom zijn bedrijf. Een opvallend gegeven als je bedenkt dat RobWelding een landelijke speler in de markt voor productierobots is. Maar andersom mag die lokale markt ook blij zijn met een leverancier als RobWelding. "We zijn een klein bedrijf dat heel snel schakelt. Bij onze klanten gaan we niet vertellen wat we allemaal kunnen, maar gaan we elk gesprek primair aan vanuit de vraag: waar ligt jouw behoefte? Door zo te werken krijg je werkelijk inzicht in wat klanten willen en kun je als totaalleverancier elke klant op maat vooruithelpen met zijn productiviteit. We zijn daar overigens nuchter in: waarom zou bijvoorbeeld een klant die een robot 20 werkuren per week wil laten draaien een gloednieuwe kopen? Die raden we gewoon een refurbished aan."

FINANCIËEL DE VINGER AAN DE POLS

Productiviteit en kostprijs blijken de belangrijkste argumenten om robots in je productieprocessen in te zetten. "Om onze mondiale concurrentiepositie als West-Europa te verbeteren zal de kostprijs echt omlaag moeten. Met robots daalt die prijs en stijgt tegelijkertijd de productiviteit waardoor meer werk naar de West-Europese productiesector toe zal komen. Daar hebben we allemaal iets bij te winnen." Zoals zijn klanten profiteren van de mogelijkheden van totaalleverancier RobWelding, werd Van Vlastuin zelf weer door de brede dienstverlening van Alfa getriggerd. "Zeker het advies en de personeelstraining die Alfa kon geven hadden voor mij toegevoegde waarde. Maar inmiddels profiteer ik ook van de driemaandelijkse cijfergesprekken met Lennert. Onze kwartaal ontmoetingen en de maandelijkse rapportages zijn nodig, want in onze business werken we projectmatig. Het is dus heel grillig qua geldstromen. Daar moet je veel aandacht aan schenken en heel kort op zitten om de juiste financiële besluiten te kunnen nemen. Alfa helpt ons daar heel goed bij. Niet alleen door heldere updates van onze financiële situatie te verzorgen, maar ook door actief mee te denken."

www.alfa.nl



"RobWelding is een vooruitstrevende dienstverlener in robotisering, een ontwikkeling die ertoe doet, nu en in de toekomst", aldus Lennert Bruil.

7

LOKALER KUN JE HET NIET KRIJGEN

"In ongeveer drie minuten loop ik van ons kantoor naar RobWelding. Lokaler kun je het niet krijgen", zegt Lennert Bruil, senior klantbeheerder bij Alfa Accountants en Adviseurs in Dodewaard. Karel van Vlastuin is al jaren klant bij Alfa. "We houden intensief voeling. Eens per kwartaal zitten we rond de tafel om de cijfers te bespreken en mee te denken over de financiële koers van Karels bedrijf. Die kwartaalcijfers bespreken we via Alfa Management Paneel, ons online dashboard. Buiten die ontmoetingen spreken we elkaar ook. Ik vind dat belangrijk, want zo krijg je nog meer gevoel voor de business van de klant en kun je ook beter adviseren."

HET BEGON MET ADVIES

Opvallend aan de zakelijke relatie tussen Alfa en RobWelding: die ontstond niet met standaard accountancydiensten, zoals het verzorgen van jaarrekeningen en het doen van loonadministratie. "Karel was bij het eerste contact met onze directeur Jan Mulder, geïnteresseerd in ons advies en onze scans en ondernemers-/ personeelscoaching. Daarbij kijken we voor onze klant waar iemands sterkste kant zit en waar medewerkers het best ingezet kunnen worden op de werkvloer. En ook welke vaardigheden van medewerkers misschien nog bijgeschaafd moeten worden." Zijn administratie had Karel voor elkaar, maar doordat zijn bedrijf snel bleef groeien stapte hij voor andere accountancy diensten uiteindelijk óók over naar Alfa.

LOKALE SYNERGIE WERKT!

RobWelding een mooi bedrijf? "Absoluut. Het is een vooruitstrevende dienstverlener in robotisering, een ontwikkeling die ertoe doet, nu en in de toekomst. Met hun lasrobots en aanverwante diensten ondersteunen ze het werkproces van veel ondernemers in Dodewaard en omgeving, en zijn ze daarnaast ook landelijk een belangrijke speler. Bovendien is het bedrijf altijd in beweging, er gebeurt altijd wat. Interessant is ook dat Karel, net als wij, gelooft in lokaal ondernemerschap. Het begint tenslotte in je directe omgeving. Daar ligt de synergie vaak voor het oprapen en door met lokale ondernemers samen te werken versterk je bovendien de lokale economie. Dergelijk synergievoordeel juichen wij bij Alfa sowieso toe."