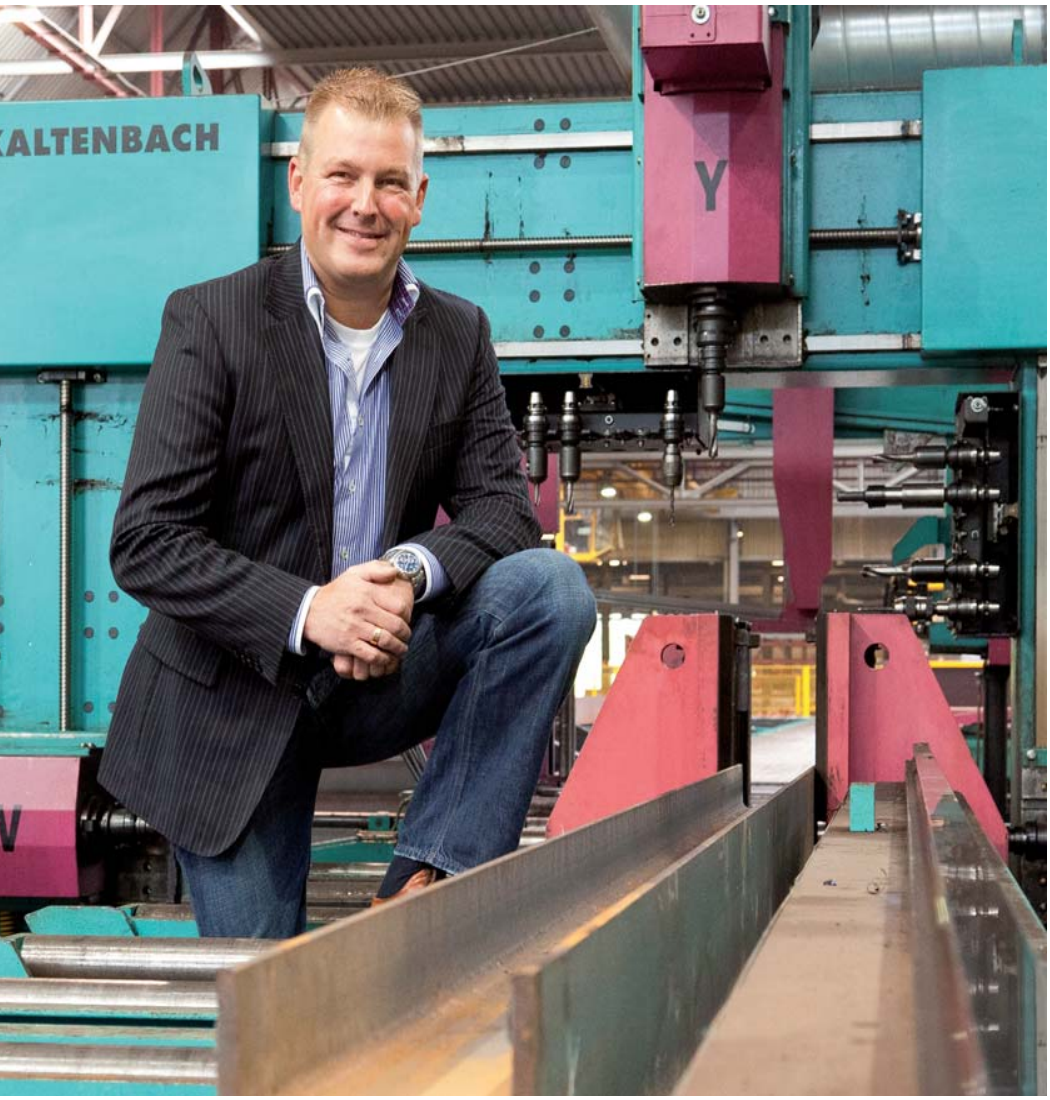
Dit document wordt u aangeboden door:
OOST-GELDERLAND BUSINESS
klik hier voor meer artikelen

De mannen van Reesink Staal

Staalelementen zo ver het oog strekt. Het is onmogelijk om langs het pand van Reesink Staal aan de Estlandsestraat op industrieterrein De Mars in Zutphen heen te kijken. Een mooi en imposant gezicht, een fabriekshal van 3,3 hectare. Maar eenmaal binnen zijn de grote hoeveelheden staal helemaal indrukwekkend. Rayonmanager Erik Koetsier gaf Oost Gelderland Business een rondleiding.



Reesink Staal handelt dus in staal. Het bedrijf biedt een indrukwekkend aanbod aan allerhande varianten op staal: balken, stafstaal, strippen, buizen en platen. Ruim veertigduizend producten zijn direct leverbaar uit het magazijn. “Door het staal te bewerken, voegen we waarde toe aan onze dienstverlening”, zegt Koetsier. “Denk hierbij aan (verstek)zagen, togen, plaatsnijden, stralen en boren.” Alle bewerkingen van het staal vinden plaats in eigen huis, Reesink Staal beschikt immers over een modern machinepark. Koetsier: “Ook het conserveren van staal kan door ons in eigen beheer worden verzorgd.”

Klant is koning

Het klantenbestand van Reesink is zeer uitgebreid. Het varieert van constructiebedrijven tot en met machinebouwers. “De kracht van ons bedrijf schuilt voornamelijk in de toegevoegde waarde, de bewerkingen die we uitvoeren aan het product, maar ook milieuvriendelijk verduurzamen”, vervolgt Koetsier. “En met die bewerkingen nemen we onze klanten heel veel werk uit handen. De factor arbeid wordt ook voor onze klanten een steeds groter probleem. Omdat wij nu veel bewerkingen uitvoeren, vlakken we de pieken af voor onze klanten. De complexiteit om alle onderdelen op tijd bij het bedrijf te hebben, legt de klant nu bij ons neer.”

Arbeid en dus bewerkingen aan het product zijn duur in Nederland. De vraag ligt dan ook voor de hand waarom bedrijven die arbeid niet uitbesteden aan het buitenland. Volgens Koetsier kleven daar echter de nodige nadelen aan. “Allereerst heb je te maken met steeds verder oplopende

transportkosten. Daarnaast is de kwaliteit lang niet altijd gewaarborgd. En als je een fout product terugkrijgt uit bijvoorbeeld Roemenië, zie dat dan maar weer eens op korte termijn te herstellen. De factor arbeid proberen wij terug te brengen door zo veel mogelijk te automatiseren. Wij investeren doorlopend in ons machinepark." Zo heeft Reesink Staal twee jaar geleden een hypermoderne raveelrobot aangeschaft. Dit is een machine met een robotarm, waarmee driedimensionale producten bewerkt kunnen worden. Reesink was twee jaar geleden de eerste leverancier in Nederland in het bezit van een dergelijke machine. De machine is destijds gekocht voor nog geen kwart van de nieuwprijs.

Dichtbij is flexibel

"Dichtbij zitten betekent ook meer flexibiliteit", vervolgt Koetsier. "Wij draaien hier met vijftig mensen in twee ploegen. We garanderen dat we leveren op het afgesproken moment. Niet te laat, maar ook niet te vroeg, want dat betekent voor de klant alleen maar weer extra handelingen en dus kosten. Vaak is het korte termijnwerk, maar daar zijn we op ingericht. Zo hebben we gemiddeld doorlopend zo'n duizenden tonnen staal op voorraad. We grijpen dus niet snel mis."

Reesink Staal ziet zichzelf graag als het verlengstuk van de klant. Adviseren is daarbij dan ook een belangrijke toegevoegde waarde, helemaal nu het aantal concurrenten in Nederland steeds minder wordt. Koetsier: "Staal kent vele kwaliteiten en dus ook verschillende prijsklassen. Het is daarom van belang dat onze klant de juiste staalkwaliteit en bewerking bij zijn product kiest. Wij adviseren onze klanten bij die keuze. Je zou ons dus ook staaladviseur kunnen noemen."

Investeren is voor Reesink Staal een noodzaak om zich te kunnen onderscheiden in de markt. Koetsier benadrukt dan ook nadrukkelijk dat ze niet alleen maar magazijnverplaatsers zijn, maar dat ze wel degelijk een meerwaarde bieden. "Wij denken vanaf een vroeg stadium met onze klanten mee", aldus Koetsier. "Het is uiteindelijk ons doel om een lange termijn relatie met onze klanten aan te gaan. Persoonlijk contact is daar een hele belangrijk factor in. Onze binnen- en buitendienstmedewerkers staan continu in contact met onze opdrachtgevers."
Reesink Staal doet op haar beurt al jarenlang zaken met haar leveranciers. Door deze jarenlange samenwerking is het mogelijk geweest om het aanbod te verbreden richting het hoogkwalitatieve segment. Koetsier: "Deze producten kunnen sneller en onbemand worden bewerkt, vanwege de hoge kwaliteit. Dat maakt voor onze klanten juist weer het verschil."
Door de gunstige ligging van het bedrijf, aan de Noorderhaven in Zutphen, kan de magazijnvoorraad per schip binnenkomen. Voor de levering door heel Nederland beschikt Reesink Staal over vrachtwagens die speciaal zijn uitgerust op het vervoer van staal. Zo kunnen opleggers worden aangepast tot een lengte van maar liefst 24 meter.

Toekomst

Uit het jaarverslag 2011 blijkt dat bij Reesink Staal het ingezette beleid om meer op te schuiven richting industrie en toename van het aantal bewerkingen zijn vruchten begint af te werpen. De resultaten over de tweede helft van 2011 toonden verbeterde resultaten. Ook is Reesink Staal met een klant een samenwerking gestart voor de productie van onderdelen voor speciale vloeren, de zogenaamde SlimLine vloersystemen.
Dat Reesink Staal niet bang is voor de toekomst blijkt uit de volgende quote uit de presentatie van algemene vergadering voor aandeelhouders. "De wereld lijkt meer dan ooit in beweging. Traditionele machtsblokken zien hun invloed afnemen, nieuwe economieën dienen zich aan, ontwikkelingslanden worden ontwikkelde landen. Oude zekerheden verdwijnen. Organisaties en bedrijven zullen hier op in moeten spelen en bereid moeten zijn om hun eigen denken te veranderen. Zij die dat kunnen en willen, zijn de spelers van de toekomst. Reesink gaat deze uitdaging aan." ■

Meer informatie over Reesink Staal? Kijk op www.reesinkstaal.nl.