



De klant als matchmaker

Concurrerende machinebouwers werken op projectbasis samen

'In deze markt doe je er als ondernemer goed aan om met concurrenten samen te werken,' zegt Harm-Jan Hissink van machinebedrijf Hissink en Zonen in het Gelderse Oeken. Hij maakt deel uit van een driemanschap dat elkaar heeft gevonden in de productie van een op maat gemaakte kiepwagen met hakselaar voor groenbedrijf Wolterinck in Beltrum. Bijzonder aan de samenwerking is vooral dat de klant de partijen in het project bijeen heeft gebracht. Auteur: Paul van der Sneppen



‘Wij, als concurrenten, hadden elkaar nooit gevonden in een samenwerkingsproject, denk ik’, bekent salesvertegenwoordiger Dries Hogeboom van Jan Veenhuis Machinefabriek uit Raalte over de samenwerking met Hissink. De concurrerende machinebouwers zitten bij groenvoorzieners Wolterinck in Beltrum aan de koffie en daar is allang geen spoortje ongemak meer bij te bekennen.

Voor de voeten

De gedachte dat de bedrijven eigenlijk meer reden hebben om elkaar uit de weg te gaan, ligt niet-temin voor de hand. Beide bouwen machines voor de landbouw en de groenvoorziening. Beide zijn bovendien gevestigd in het oosten van het land, op nog geen veertig kilometer van elkaar. Wie niet beter weet, zou denken dat ze elkaar eerder voor de voeten lopen dan omarmen.

Maar Ivo de Groot van groenbedrijf Wolterinck in Beltrum laat zich daar niet door weerhouden om de machinebouwers aan één tafel te krijgen. De Groot worstelt medio 2015 met een dilemma. Hij staat dan voor een grote aankoop, een hakselaar in combinatie met een kiepwagen. Hij heeft zijn oog laten vallen op een hakselaar van Hissink, een Heizohack HM 6-300. Hissink kan die leveren op een kiepwagen, maar die combinatie vindt De Groot te kostbaar en ze voldoet ook niet aan alle eisen die de groenondernemer stelt. Hij heeft eigenlijk zijn zinnen gezet op een kiepwagen van machinefabriek Jan Veenhuis. In plaats van te kiezen voor de opties die de leveranciers hem aanbieden, legt De Groot zijn probleem aan hen voor. Hij fungeert daarmee als wegbereider voor een samenwerking tussen de beide machinebouwers.

Ervaringen

De Heizohack is een machine waarmee het bedrijf Wolterinck dan al goede ervaringen heeft. Het is niet de grootste machine uit het aanbod van professionele hakselaars; hij kan stammen tot 35

centimeter verwerken. Daarmee blijkt dit apparaat uitstekend geschikt voor het werk in de boomverzorging, een van de twee hoofdtaken waarop het Gelderse groenbedrijf zich toelegt.

‘Wij vinden het belangrijk dat we niet al het onderhoud hoeven uit te besteden’, zegt De Groot over zijn keuze voor de Heizohack. ‘Veel machines in zijn soort moeten voor het slijpen van de messen helemaal opengemaakt worden. Dat is veel werk en vaak moet de machine daarvoor zelfs terug naar de leverancier of een gespecialiseerde werkplaats. De Heizohack niet. Een van de grote voordelen van de hakselaar is dat de messen goed bereikbaar zijn. We hoeven maar twee bouten los te maken en we hebben toegang tot de messen. Als het nodig is, zetten we er even een accuslijper op.’

Grof

Een andere eigenschap van de Heizohack is dat de machine mooie, groffe snippers maakt, vertelt De Groot. Dit is niet onbelangrijk in het totale kosten- en batenplaatje van de machine. Dat eindproduct levert Wolterinck namelijk een hogere prijs op bij verkoop. ‘Kleine houtsnippers gaan sneller broeien tijdens de opslag. Daarom hebben de afnemers graag wat groffere snippers’, vertelt De Groot. ‘Dat zijn zeker afwegingen die ik meeneem bij de aanschaf van zo’n machine, want uiteindelijk weegt dat allemaal mee bij wat de machine me onder de streep kost.’

En zo heeft de directeur van Wolterinck ook een wensenlijstje voor de kiepwagen die de hakselaar moet dragen. Wolterinck zet de combinatie in op veel verschillende werklocaties. Daarom moeten ze relatief veel met de machinecombinatie de weg op. ‘De kiepwagen van Jan Veenhuis leent zich daar goed voor. Die laat zich heel makkelijk en veilig door het verkeer sturen. De wagen heeft meesturende achterwielen en ook de afmetingen maken de wagen handelbaar. Daar hebben we zowel in



Groffere snippers hebben een hogere opbrengst

‘Met het delen begint het vermenigvuldigen’



Dries Hogeboom



Ivo de Groot



Harm-Jan Hissink

'Ik sta zeker open voor samenwerking met concurrenten, maar ik ga niet over één nacht ijs'

het verkeer als op de werklocaties veel profijt van, zeker ook in stedelijk gebied.'

Prijs

Prijstechnisch is de door De Groot gedroomde combinatie ook gunstig. 'We konden op de aankoop van de combinatie ongeveer 15.000 euro besparen ten opzichte van de opties die ons door de verschillende leveranciers werden aangeboden, heb ik becijferd.'

Maar dan moeten de twee leveranciers nog wel bereid gevonden worden om De Groots droommachine in elkaar te schroeven. 'Zo'n samenwerking tussen leveranciers is op zich niet uniek', vertelt Dries Hogeboom daarover. Veenhuis Machines doet al langer projecten samen met andere machinebouwers.



V.l.n.r. Harm-Jan Hissink, Dries Hogeboom en Ivo de Groot

Terughoudend

Toch is dat geen vanzelfsprekendheid, weten beide machinebouwers uit eigen ervaring. Ondernemers in de machinebouw zijn in eerste instantie terughoudend als het gaat om het delen van kennis. 'Elke bouwtekening is feitelijk bedrijfsgevoelige informatie', legt Hissink uit. 'Ik sta zeker open voor samenwerking met concurrenten, maar ook ik ga niet over één nacht ijs. Er is vooral veel vertrouwen nodig om tot cocreatie te komen.'

Toch verdient de advocatuur geen dikke boterham aan de machinebouwsector. Die werkt vooralsnog vooral samen op basis van herenakkoorden. 'De afspraken worden weliswaar vastgelegd, maar het is toch vooral op basis van vertrouwen dat we met elkaar samenwerken en onze kennis delen', zegt Hogeboom daarover. 'Wij hebben met Jan Veenhuis wel wat afspraken op papier gezet over dit project', voegt Hissink daaraan toe. 'Maar daar zijn heus geen dure gespecialiseerde juristen aan te pas gekomen. Dat hebben we gewoon zelf aan de keukentafel geregeld, ook weer vooral op basis van goed vertrouwen. Het belangrijkste doel van zo'n papier is dan ook dat we tegenover elkaar helder formuleren wat onze afspraken en intenties zijn.'

Initiatief

Bijzonder aan de samenwerking met Wolterinck en Hissink is volgens Hogeboom dat Wolterinck de initiatiefnemer is. 'Dat hebben wij nog niet meegeemaakt, dat een klant ons naar de tekentafel stuurt om samen een combinatie te bouwen.'

Als het aan Hissink ligt, gaat dat in de toekomst vaker gebeuren. Gespecialiseerde machinebouwers hebben het in de huidige markt moeilijk, zegt hij. Toch heeft het volgens hem geen zin om al het werk en alle klanten angstvallig aan de borst te houden. 'Je kunt alles naar je toe trekken en zelf de grootste willen worden in de markt. Dan deel je geen werk met anderen. Dat lijkt veilig, maar ik geloof daar niet in.'

Cocreatie

Hissink gelooft veel meer in cocreatie, een trend

waarin kleinere bedrijven van hun flexibiliteit gebruikmaken om projectmatig samen te werken met concurrenten in dezelfde markt. Hij ziet daarin een nieuwe ontwikkeling. 'Ik zie het ook bij andere kleine maakbedrijven. Onlangs las ik over een onderneming die zijn hele werkprocessen opnieuw heeft ingericht voor het delen van opdrachten. Onderdelen van het productieproces worden uitbesteed aan concurrenten. Ieder doet waarin hij het beste is. Daardoor kan het bedrijf nu makkelijker opdrachten aannemen en sneller en goedkoper leveren.'

Precies dezelfde ontwikkeling ontwaart Hissink in de samenwerking met Jan Veenhuis en Wolterinck. 'Zoals we hier nu aan tafel zitten, hebben we korte communicatielijnen. We kunnen elkaar in de ogen kijken. We vertrouwen elkaar en we kunnen zo, zonder veel omhaal, flexibel zakendoen. Dat is onze kracht. Grote bedrijven hebben daar veel meer moeite mee. Daardoor is het lastiger voor hen om de individuele klant op zijn wenken te bedienen.'

De Groot valt Hissink bij. 'Als klant ben ik met deze samenwerking ook beter geholpen dan wanneer ik een product van de plank had gekocht. Ik ben goedkoper uit en ik heb een product op maat. Ik geloof dat deze vorm van cocreatie voor onze sector veel kan betekenen. Er is veel vraag naar maatwerk van groenbedrijven als Wolterinck. Door goed naar klanten te luisteren en vervolgens met concurrenten op projectbasis samen te werken, kunnen machinebouwers in de groensector nog heel wat werk losschudden. Wat mij betreft begint met het delen pas het vermenigvuldigen. Dat hebben we in dit project alle drie goed ervaren.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boomzorg.nl/artikel.asp?id=19-6712