

Carlos Ooijen, directeur VDL Industrial Products:

# ‘DAT WE HIER AAN DE HOOGSTE STANDAARDEN MOETEN VOLDOEN, BIEDT INTERNATIONAAL KANSEN’

De economische crisis heeft geleid tot fundamentele veranderingen in het producten- en dienstenaanbod in de bulk- en procesindustrie. “OEM’ers rekenen meer op hun partners”, zegt Carlos Ooijen, directeur VDL Industrial Products.

Sinds 2008/2009 ziet VDL Industrial Products een verschuiving in de markt. Carlos Ooijen, sinds 1991 aan VDL verbonden en sinds 2007 directeur: “Onze opdrachtgevers – partijen die complete, turnkey oplossingen aanbieden in de bulk- en procesindustrie – doen niet langer alles zelf. Ze leggen de focus op hun kernactiviteiten. Voor alles wat daar niet direct bij hoort zijn ze bereid partners in te schakelen. Zo is het geen dogma meer dat een OEM’er een complete veevoederfabriek bouwt, inclusief het ontwerpen van bijvoorbeeld het leidingwerk of het pneumatisch transportsysteem door eigen engineers. De engineers worden ingezet op het hart van de installatie, partners doen de rest. Dat maakt onze opdrachtgevers veel wendbaarder en biedt hun de mogelijkheid externe kennis en capaciteit te benutten.”

## COMMUNICATIE BELANGRIJKER

“Tegelijkertijd is het geen automatisme dat ze partners inschakelen voor hun projecten. Er moet een duidelijke meerwaarde zijn. Toeleveranciers moeten niet alleen de juiste producten en kennis in huis hebben, maar die ook op het juiste moment beschikbaar hebben. Ze moeten hun klanten ontzorgen, van ontwerp tot en met de logistiek en de aftersales. Dat begint bij een goed begrip van wat de opdrachtgever nodig heeft en verwacht. Communicatie is veel belangrijker geworden dan vroeger, nu de klassieke ‘klant-leverancier-relatie’ verschoven is naar die van projectpartners. Wij, en onze collega’s in de branche, werken veel nauwer samen met onze klanten. We overleggen meer en wisselen heel veel informatie uit, nog voordat er ook maar één component geleverd is. We investeren wederzijds in de relatie, en bouwen aan vertrouwen. Dat gaat stap voor stap.”

## STREEPJJE VOOR

“VDL Industrial Products produceert en assembleert componenten voor installaties voor de hand-

ling en de opslag van droge poeders en granulaten. We zijn actief op het gebied van bulkhanding en luchttechniek, en de explosiebeveiliging en brandbeveiliging van industriële processen. Dat doen we voor de markten food, feed, recycling en hout. Onze scope is internationaal. We merken dat wij, als bedrijf met zijn roots in de Benelux, internationaal een streepje voor hebben. Nederland en de omliggende landen staan wereldwijd bekend om hun kennis en kwaliteit, juist in de food en feed. Dat zijn groeimarkten: de wereldbevolking groeit en daarmee ook de behoefte aan food en feed. Ook voor vleesvervangers worden momenteel heel veel installaties ontworpen en gebouwd. We krijgen veel verzoeken om dat voor – of samen met – partners voor buitenlandse projecten te doen. Zo willen diverse landen in Azië hun faciliteiten upgraden naar EU-standaarden. Dat we hier aan de hoogste standaarden moeten voldoen, is een zegen. Het biedt West-Europese bedrijven internationaal kansen.”

## LEER-WERKTRAJECT

“We zien dus vooral mogelijkheden. Maar bedreigingen zijn er ook. Zo produceren we het liefst in de Benelux: dan zijn de lijnen kort, kunnen we iedereen goed aansturen en is de communicatie makkelijk. We kennen de cultuur en de mentaliteit en houden controle over onze kennis en kunde en de kwaliteit van onze producten en diensten. Maar door alle regelgeving zijn we als productieland wel duur. Ook verliezen we veel tijd op de weg; de fileproblematiek is echt een knelpunt. Maar de grootste bedreiging is het vinden van vakmensen, in allerlei takken van sport. Lassers, draaiers, frezers, metaalbewerkers, engineers... ze zijn allemaal schaars. De VDL Groep heeft daarom de VDL Academy opgericht, waar we MBO’ers opleiden en bijscholen in samenwerking met scholen. Het gaat om leer-werktrajecten die speciaal zijn toegespitst op de werkzaamheden bij VDL. Daarmee voorzien we in een behoefte, maar het is helaas niet genoeg. We moeten ook automatiseren om de productiecapaciteit te kunnen vergroten. Wij leiden bijvoorbeeld lassers op en laten die, als ze daar de capaciteit en ambitie voor hebben, doorgroeien tot robot operator. Want je moet wel eerst een goede las kunnen herkennen voordat je operator wordt. Wij merken dat we met deze mogelijkheid nieuwe mensen interesseren voor de techniek; daar zijn we blij mee, want voorlopig zien wij nog volop ruimte voor groei!” ●



‘De fileproblematiek is echt een knelpunt, maar de grootste bedreiging is het gebrek aan vakmensen’