

We hebben dit veranderingstraject gestoeld op drie pijlers

Nieuw elan bij Holland Hydraulics

Bram van den Nieuwboer is ruim 2,5 jaar geleden gestart als directeur-eigenaar bij Holland Hydraulics en Holland Actuators, beiden vallend onder de Holland Motion Group. 'Tot die tijd was mijn vader en oprichter van Holland Hydraulics directeur-eigenaar. Hij startte het bedrijf in 1994, na jaren gewerkt te hebben bij Hydrospec, nu Enerpac.'

Rolf Elling

Hij startte met drie personeelsleden, waaronder een medewerker, die nu nog steeds bij ons werkt. Dit geeft aan dat we een echt en hecht familiebedrijf zijn, waar lange dienstverbanden vrij normaal zijn.' 'Maar', zo stelt Van den Nieuwboer, 'nu is het de beurt aan de jongere generatie, waarbij we vasthouden aan de kenmerken van het familiebedrijf.' 'Om de toekomst aan te kunnen en een groei te gaan realiseren, hebben we ons bedrijf in kaart gebracht en dit heeft geleid tot vernieuwde inzichten en de nodige aanpassingen. Deze zijn voor het grootste gedeelte geïmplementeerd en hebben inmiddels geleid tot een gewijzigde en efficiëntere organisatie. Hierbij zijn onze kernwaarden wel behouden gebleven.'

Drie pijlers

'We hebben dit veranderingstraject gestoeld op drie pijlers. Allereerst hebben we de gehele organisatie en inrichting aangepakt, waarbij we zijn gestart bij de productie. De eerste indruk is bepalend voor de bezoekende klant, deze moet gewoon goed zijn. Dit betekent in onze ogen een netjes en goed georganiseerde werkplaats dat leidt



Jeroen Heijmer, manager service.



Bram van den Nieuwboer, directeur-eigenaar.



tot een efficiënt productieproces. Niet dat het niet netjes was, maar het kon hier en daar wel beter en strakker. Dit maakt het werken in de productieruimte ook prettiger en veiliger.'

De tweede pijler betrof de digitalisering van de processen. 'We hadden nog geen ERP-systeem en het vijftien jaar oude systeem zou in de toekomst onvoldoende zijn. Dit bracht ook hogere productiekosten met zich mee. Door het verder digitaliseren van onze bedrijfsprocessen, aan de hand van een zorgvuldig uitgekozen ERP-systeem, waaronder het kantoor, de werkvloer, operationele processen en de productie werkt het ERP-systeem nu optimaal. Hierdoor is het kwaliteit van het management wel verhoogd. Sinds de implementatie, die overigens best wat voeten in aarde had, werken we efficiënter en is ons rendement beter.'

De derde pijler betrof en betreft het personeel. 'Van oudsher werken er echte technenuten binnen ons bedrijf, maar om te groeien heb je ook andere inzichten nodig. Zo smeden we momenteel een team met jonge ambitieuze medewerkers in andere disciplines als marketing, inkoop en commercie. Dit in combinatie met onze ervaren technenuten heeft al geleid tot een prima opererende organisatie.'

Professionaliseren

'De stappen die we nu hebben gezet, maakt ons tot een nog meer professionelere organisatie. Absoluut noodzakelijk om stappen te maken en door te groeien. Maar we zijn er nog niet. Op dit moment leggen we de overkoepelende strategie vast. Met een extern bedrijf pakken we dit op. Alle medewerkers zijn geïnterviewd en mochten zeggen hoe ze de organisatie zien. Wat hierbij vooral naar voren kwam, is dat de familiecultuur bewaard moet blijven. Uiteindelijk zal er een bedrijfsstrategie komen waarin iedereen zich kan vinden. Hiermee gaan we dan vol vertrouwen de toekomst in. Hierbij moet ik wel aantekenen dat je nooit helemaal klaar bent, de brede basis ligt er nu wel. Het heeft overigens wel de nodige impact gehad op het aanwezige personeel, maar ik denk dat we door een platte organisatie, nu kortere lijnen hebben en dichter bij elkaar staan als groep.'

Succesvol

Met aandacht voor de eerder genoemde drie pijlers is de omzet is gegroeid van 5 naar ruim 7 miljoen euro. Dat realiseren we met 32 werknemers. In 2018 is de elektromechanische tak onder de naam Holland Actuators ingericht en valt nu, samen met Holland Hydraulics, onder de tegelijkertijd opgerichte Holland Motion Group. We zagen in de markt de transitie naar elektromechanische componenten en systemen en vonden dat we hier ook op moesten anticiperen. We moeten en willen onze klanten ook de mogelijkheid bieden om elektrische uitvoeringen en componenten aan te schaffen en door ons te laten engineeren.'

'Naast het engineeren en produceren van klantspecifieke hydraulische power packs, verkopen we ook veel hydraulische en elektromechanische componenten van diverse



Europese vertegenwoordigingen die we hebben aan onze klanten.' Enkele van de vertegenwoordigingen zijn bijvoorbeeld HKS, SSH, Jahns, Eaton en Scanwill. We zijn ook Bosch Rexroth service partner.'

Compleet pakket

'Onze klanten bevinden zich onder andere in de sectoren zwaardere industrie, algemene machinebouw, offshore, maritiem en betonindustrie.' Binnen deze vakgebieden geeft het bedrijf advies, maakt ontwerpen en produceert deze. 'De installatie, service en onderhoud zijn belangrijke onderdelen van de totaaloplossing die we kunnen bieden. Het installeren op locatie van de hydraulische of elektromechanische oplossingen gebeurt door onze ervaren en gecertificeerde monteurs. In de loop der jaren hebben we een gevestigde reputatie opgebouwd, waarbij we onze klanten over de hele wereld van dienst zijn als een betrouwbare partner.'

Kansen

'We zijn wel, bijvoorbeeld op het gebied van service en onderhoud, gebonden aan de regio. Deze geografische belemmering zouden we wellicht in de toekomst kunnen oplossen door een vestiging elders in Nederland op te richten. De markt in Nederland op het vlak van hydraulische en elektromechanische componenten met alles wat erbij komt kijken aan service, onderhoud en inbedrijf stellen, is zo'n 500 miljoen euro groot. Daar hebben wij nog geen twee procent van en daar ligt onze groeipotentie. Zo zouden we ook geografisch kunnen uitbreiden door bijvoorbeeld een overname van een vergelijkbaar bedrijf. Ook zien we opties in Duitsland, waar deze markten nog vele malen groter zijn. Kortom, er liggen nog vele kansen en mogelijkheden voor de toekomst.'



Marc Nijhuis, manager engineering.