

“Haarlemmerolie op de bouwplaats”

24-02-2020 00:01



Als één van de aangesloten leden van Transferro vormt Huyg een beetje een vreemde eend in de bijt. “Wij zijn geen groothandel zoals de meeste leden van Transferro wel zijn. Wij leveren producten en systemen om buizen en leidingen te bevestigen, vooral in de utiliteitsbouw en industrie. Dat is onze core business en dat regelen we helemaal zelf.”

Maar waarom dan toch toegetreden tot inkooporganisatie Transferro? “Omdat we voor veel van onze klanten al langer naast onze eigen producten ook randzaken als een potje lijm of een potlood leveren. Die vraag werd door de jaren heen zo groot dat we voor dat assortiment wel 200 verschillende leveranciers hadden. Dat wilde ik graag veranderen”, aldus Van Doorn.

Familiebedrijf

Daarom ging Van Doorn zo’n vier jaar geleden op zoek naar een inkooporganisatie. “Ik heb met verschillende collega’s en leveranciers gesproken en kreeg ook het advies om zeker in Zwolle te gaan praten. Dat voelde meteen goed, vooral door het karakter en de uitstraling van een familiebedrijf. Dat merk je ook bij de meeste leden van deze organisatie. Het zijn bedrijven waar de medewerkers centraal staan en belangrijk zijn.”

Volgens Van Doorn voelt Huyg zich in dat opzicht als een vis in het water bij Transferro. “Het is niet alleen prettig samenwerken met de mensen in Zwolle, maar ook de onderlinge contacten tussen de leden – en in

sommige gevallen zelfs samenwerking – maken het een waardevolle club voor ons.”

Financieel voordeel

Van Doorn erkent dat de financiële voordelen van de aansluiting bij Transferro voor hen niet het voornaamste zijn. “Het feit dat we voor ons randassortiment nu op één adres terecht kunnen, telt zwaarder. Bovendien moet je wel een paar jaar uittrekken voor de juiste onderlinge afstemming.”

Toch heeft de samenwerking zowel Huyg als Transferro al veel gebracht, zo stelt Van Doorn.

“We kunnen onderling veel van elkaar leren en als je daar beide voor open staat, breng je elkaar verder. Ik merk dat Transferro zo’n lerende houding heeft en die hebben wij ook. Kennis delen is dus een belangrijk onderdeel van onze samenwerking en daarmee profiteren we ook van dat grote magazijn in Zwolle.”

Profiteren van positie

Ook stelt de ondernemer dat Transferro profiteert van de sterke positie van Huyg in de wereld van bevestigingsproducten voor leidingen en buizen. “Niet alleen als het gaat om inkoopcondities, maar zeker ook op het gebied van kennis en kunde voegen wij waarde toe voor Transferro. Dat vind ik ook het mooie aan deze samenwerking. We worden er allebei beter van.”

Beter wordt Huyg ook van de onderlinge contacten met andere aangesloten leden. “Die brengt Transferro gevraagd en ongevraagd bij elkaar. De meeste leden zijn mkb-ondernemers en die hebben vaak heel innovatieve en goede ideeën. Probleem is bijna altijd dat ze geen tijd hebben om die ideeën uit te werken, omdat de dagelijkse praktijk van hun onderneming alle tijd opslokt. Dan is het goed dat er een organisatie boven hangt, die weet wat er speelt en leeft en zo helpt om die kennis te verspreiden.”

Prefab

Als het gaat om het omzetten van creatieve ideeën in actie, is Huyg bv zelf een goed voorbeeld, zegt Van Doorn. “Zo hebben wij vanaf 2001 een eigen prefab-afdeling binnen ons bedrijf waarmee we niet alleen de producten, maar voor steeds meer klanten ook al op maat gemaakte systemen leveren. Een service die enthousiast wordt ontvangen en snel groeit.”

Het succes ervan verbaast de ondernemer niet echt. “Het biedt gemak voor onze klanten. Doordat wij een aantal handelingen al in onze werkplaats hebben uitgevoerd, kunnen leidingen en buizen op de bouw sneller bevestigd worden. En dat is in de bouw nog steeds belangrijk.”

Faalkosten

Bovendien verkleint de prefab-service van Huyg de kans op faalkosten. “Wij vragen altijd een schets of werktekening van de bevestigingsoplossing die gemaakt moet worden, zodat wij weten welke afmetingen en afstanden we moeten aanhouden. Hiervoor weten we vooraf al zeker dat de klanten de juiste materialen op de juiste maten ontvangen.”

Dat dit ook anno 2020 nog geen dagelijkse praktijk is, ervaart Van Doorn regelmatig. “De faalkosten in de bouw vormen een onuitroeibaar probleem. Toen ik in 1987 bij dit bedrijf in dienst kwam, lag er een onderzoek naar het terugdringen van de faalkosten in de bouw. Ruim dertig jaar later is er hierin maar weinig verbeterd.”

Slim op inspelen

Echt een probleem vinden ze de vergissingen in de bouw niet bij Huyg overigens.

“Het blijft ons kansen bieden. Ondanks alle ontwikkelingen die bouwprocessen moeten verbeteren, zoals BIM, blijft de productie op de bouwplaats grillig. Daardoor wordt er blijvend vaak een beroep gedaan op onze kennis en flexibiliteit. Wij kunnen snel leveren en schakelen, dus als blijkt dat bestelde systemen toch net even anders moeten, kunnen wij dat snel regelen. Ook op de bouw zelf.”

Volgens Van Doorn fungeert Huyg als Haarlemmerolie op de bouwplaats. “Met onze producten en oplossingen willen we ervoor zorgen dat het soepel verloopt, ook als zaken net even anders gaan dan gepland. Een rol waarin wij ons op ons gemak voelen en waarom onze klanten vertrouwen in ons hebben. En om dat

vertrouwen draait het allemaal, want als je dat waarmaakt, krijg je trouwe klanten.”

Huyg bv

Hoewel Huyg bv al sinds 2001 in Almere gevestigd is, liggen de roots van het bedrijf in Hilversum. “Aan de Huygensstraat is in 1953 Huygmetaal gestart, vernoemd naar de straat waarin het gevestigd was. Een handelshuis, vooral bekend vanwege de Clicker, een ankerbout die Huygmetaal heeft ontwikkeld”, zegt Kees van Doorn. Sinds 2008 is hij eigenaar van het bedrijf waar hij sinds 1987 werkt.

“We hebben twee jaar geleden onze naam en huisstijl aangepast en sindsdien heten we Huyg bv. Onze core business is het leveren van alle materialen waarmee klanten leidingen kunnen bevestigen. Het gaat daarbij vooral om HVAC-installaties in de utiliteit (verwarming, ventilatie en airconditioning).”

Technische Dienst

Daarnaast levert Huyg bv specialistische gereedschappen zoals rolgroef apparatuur en persmachines. “Die verhuren we ook. Eigenlijk een logisch gevolg van ons specialisme want onze klanten verwerken altijd leidingen en leidingen moeten vastgekneld of bewerkt worden met gereedschap dat niet iedere installateur standaard in zijn eigen assortiment heeft. En als hij het wel zelf heeft, dan kunnen wij het onderhoud voor hem doen. Daarvoor hebben wij een eigen technische dienst, die ook door groothandels gevonden wordt overigens. Zij verwijzen hun klanten door naar ons als er iets met de gereedschappen is. Die meerwaarde kunnen wij bieden en daarvan wordt ook goed gebruik gemaakt.”

admin