

Kotraco Plastic Machinery, Amsterdam

‘Op de Techni-Show laten wij zien dat wij er zijn’

Jurgen Koolhaas, oprichter en eigenaar van Kotraco Plastic Machinery, is sinds 2000 actief als zelfstandig ondernemer in de branche. Zijn bedrijf is gespecialiseerd in de verkoop van randapparatuur voor de kunststofverwerkende industrie. Toen hij als ondernemer van start ging, zag de markt er aanzienlijk anders uit dan nu het geval is. Door bijvoorbeeld de website als gericht verkoopkanaal te gebruiken, maar ook door goede afspraken te maken met leveranciers, lukt het Kotraco ook bij tegenwind vooruit te gaan. Het is een kwestie van onderscheidend zijn en anticiperen. De klant is het belangrijkste: om hem gaat het.

Waarom randapparatuur?

Ik kwam in 1986 van de HTS zonder een duidelijk plan voor de toekomst. Als afgestudeerd werktuigbouwkundige had ik wel veel technische kennis, maar geen echt ‘vak’ geleerd. Via een uitzendbureau kwam ik bij Geveke Werktuigbouw terecht. Ik werkte op de verkoopafdeling voor machines voor de kunststofverwerkende industrie. Ik bleek de combinatie techniek en commercie leuk te vinden en daar aanleg voor te hebben. In die tijd begon de kunststofbranche enorm tot ontwikkeling begon te komen. Ik groeide vrij snel door van een binnenfunctie naar een ‘buitenfunctie’. Ik heb dat zeven jaar lang met plezier gedaan en ontwikkelde mij tot een ervaren verkoper. Op een gegeven moment ben ik benaderd door TRS, om daar als partner in de zaak te komen. Ik heb toen voor het eerst ervaren hoe het was om ondernemer te zijn. Achteraf bleek dat ik er wellicht toch te onvoorbereid in gestapt ben. Na drieëneuhalf jaar hield ik het voor gezien. Ik heb daar echter een schat aan ervaring opgedaan.

Vervolgens werd ik uitgenodigd om bij het toenmalige Landré & Glinderman een afdeling randapparatuur op te zetten. Dit was een relatief kleine organisatie die al gauw een fusiepartner zocht om niet achter te blijven: het was de tijd van de fusiegolf. Er ontstond een brede, grootschalige organisatie, iets dat mijns inziens nogal haaks stond op de behoeften van de kunststofbranche die immers nog altijd door kleinschaligheid gekenmerkt werd en wordt. Uiteindelijk werd de hele Landré & Merrem organisatie overgenomen door Geveke en was voor mij de cirkel rond. Bovendien ben ik van mening dat het verkopen van randapparatuur heel iets anders is dan het verkopen van spuitgietmachines. Het vereist een andere aanpak, alleen al omdat er heel wat doseerapparaten verkocht moeten worden om hetzelfde binnen te halen als bij de verkoop van een spuitgietmachine. Er is een kleinschalige organi-



Jurgen Koolhaas: ‘De TechniShow is de enige Nederlandse beurs met draaiende spuitgietmachines’

satie nodig, met korte lijnen die snel en flexibel kan inspelen op de wensen van de klant. Ik besloot het toen zelf te gaan doen.

Medio 2000 ging Kotraco van start. De eerste jaren van de nieuwe eeuw zijn moeilijk geweest voor iedereen. Vooral de maakindustrie is zwaar getroffen.

Inderdaad. Ik had een businessplan, maar dat heb ik bij moeten stellen. Toch heeft een aantal goede besluiten helemaal aan het begin ervoor gezorgd dat Kotraco nu goed loopt. Eén van mijn eerste stappen was contact leggen met Piovan, Europa’s grootste producent van randapparatuur, die bovendien slecht vertegenwoordigd was in Nederland. In de Benelux werd Piovan vertegenwoordigd door IPM nv, gevestigd in Sint-Niklaas, een goed geoutilleerd bedrijf met alle benodigde faciliteiten. IPM had echter moeite met het zicht krijgen op de Nederlandse markt. Toen ik bij Piovan aanklopte toonden zij zich meteen geïnteresseerd. Ik werd in contact gebracht met IPM en wij waren er snel uit. Ik kreeg de exclusieve vertegenwoordiging van IPM in Nederland. Ik verkoop Piovan apparatuur met de volledige logistieke ondersteuning van IPM in België. Hierdoor kon ik vanaf dag één over alle faciliteiten, zoals buitendienstmonteurs, installatie bij bedrijven,



Kotraco verkoopt Piovan apparatuur met de volledige logistieke ondersteuning van IPM in België.

ondersteuning bij facturatie etcetera, beschikken. Het was voor beide partijen gunstig: voor mij betekende het een lage start investering, voor IPM een kans om zonder te hoeven investeren er op vooruit te gaan en grip te krijgen op de Nederlandse markt. Het feit dat de initiële investering laag was betekende tevens dat er concurrerende prijzen gesteld konden worden.

Omdat ik niet afhankelijk wilde zijn van één leverancier heb ik meteen ook eigen productlijnen opgezet. Ik heb silo's, transportbanden, blaasmachines, buffersystemen en andere producten in eigen beheer, die ik zelf importeer. Ik ben daardoor minder kwetsbaar.

Je moet er voor zorgen dat klanten jou de order gunnen. Vandaag de dag lijkt bijna alle apparatuur in wezen op elkaar. Je moet op een andere manier onderscheidend zijn. Voor mij is het internet het primaire medium om mijn klanten te bereiken. Ik bied alle informatie aan via de site. Goed beschouwd functioneert het als een virtuele catalogus die op het bureau van de klant ligt. Ik kan telefonisch de site doorlopen met een klant en meteen iets regelen. Daarnaast krijg ik ook veel leads, door aanvragen voor documentatie of andere vragen.

Waarom een stand op de beurs?

De TechniShow is het enige platform in Nederland om draaiende apparatuur te presenteren. Daarom staan de



Kotraco introduceert twee besturingspakketten voor trechters, **WinDosing** en **WinFeeding**.

machinefabrikanten er, en daarom ben ik er, samen met Engel. Piovan is de huisleverancier van Engel Oostenrijk. IPM verkoopt ook machines van Engel in België. Toen ik Piovan randapparatuur ging verkopen, stapte ik daarom op Engel Nederland af. Daaruit is een vrij intensieve samenwerking ontstaan. Er is een vertrouwensband gegroeid gebaseerd op het feit dat wij geen bedreiging voor elkaar vormen, maar elkaar juist aanvullen. Ik heb in hun demoruimte diverse apparatuur staan, zodat potentiële kopers daar een hele installatie kunnen zien. Deze samenwerking leidde ertoe dat Kotraco en Engel een gezamenlijke stand hadden op de TechniShow 2002. Het was voor het eerst dat Kotraco deelnam aan deze beurs en ik wilde met iets groots komen. Zo kon ik laten zien dat ik substantieel in de markt aanwezig ben. Ik heb in 2002 een uitstekende beurs gehad, maar daar heb ik dan ook veel energie ingestopt. Dat heb ik nu weer gedaan en ik verwacht er veel van.

Kotraco heeft ook iets te vertellen op de Techni-Show

Onder het motto 'Heeft uw hopperloader al een muis?' introduceert Kotraco twee besturingspakketten van Piovan die te koppelen zijn aan bestaande systemen. De **WinDosing** software is een bedieningsysteem voor de gravimetrische blenders dat op een normale PC of laptop onder Windows draait. Het **WinFeeding** besturings-systeem is ontwikkeld voor de Piovan hopperloaders en draait eveneens onder Windows op een normale PC of laptop. Gebruikers van het systeem kunnen de verschillende parameters van de hopperloaders eenvoudig met de muis instellen. De systemen zijn bedoeld om systeembeheer van achter het bureau mogelijk te maken. Zowel technisch als financieel is de instap laag.

Vanaf 1 januari heeft Kotraco de maalmolens van het merk Dreher in het leveringsprogramma opgenomen. Dreher Maschinebau is een Duitse firma gespecialiseerd in machines op het gebied van verkleiningstechniek. Kotraco is de exclusieve vertegenwoordiger in Nederland.

Dit jaar is ook de grote beurs in Düsseldorf. Hebt u nog getwijfeld aan deelname aan de TechniShow?

Voor ons is de Techni-Show een goede beurs. De 'K' is te groot. Wij hebben daar eigenlijk weinig te zoeken. Natuurlijk ga ik erheen. Maar daar staan met een eigen stand? Nee, mijn markt is hier in Nederland. Ik houd het dit jaar bij de TechniShow.'

Kotraco B.V.
Postbus 67133
1060 JC Amsterdam
telefoon 020 - 4480 972
fax 020 - 4480 971
info@kotraco.nl
www.kotraco.nl

De gezamenlijke stand van Kotraco en Engel op de Techni-Show.