

Jurgen Koolhaas biedt combinatie van persoonlijk contact en expertise

Piovan voor Kotraco schot in de roos



"Piovan biedt een goed product, heeft een breed scala aan apparatuur en opereert internationaal. Zodoende ben je ook een interessante leverancier voor internationaal opererende bedrijven", aldus Jurgen Koolhaas van Kotraco. (Foto: Imre Csany)

AMSTERDAM - Halverwege het gesprek verwoordt hij het zelf: „Wat bezielt iemand om in deze tijd voor zichzelf te beginnen?" Voor Jurgen Koolhaas, directeur/eigenaar van de eenmanszaak Kotraco, was het evenwel een logisch vervolg op eerdere dienstbetrekkingen. En over de vermeende 'economische malaise': „Ik zie het zo: als ik het in deze tijd red, dan red ik het in goede tijden zeker." En met dat 'redden' komt het wel goed. Onlangs wist hij, via een Japanse relatie, leuke orders in de wacht te slepen.

Koolhaas mag dan pas recent (2,5 jaar geleden) voor zichzelf zijn begonnen, ervaring heeft hij al jaren. In 1986 begon hij bij Geveke in Amsterdam. Met zijn afgeronde HTS studie Werktuigbouwkunde kwam hij op de afdeling apparaten voor de kunststofverwerkende industrie, verkoop binnendienst. „De industrie was toen 'booming'. Binnen een half jaar zat ik al bij de klanten." Zevenen-eenhalf jaar hield hij zich voor Geveke bezig met de verkoop van randapparatuur en materiaalhandling. In die tijd leerde hij het vak.

Europees denken

„In die tijd kwam ik in contact met TRS in Purmerend, een bedrijf dat eigenlijk hetzelfde deed als Geveke. Ik ben er in 1993 gaan werken met de gedachte dat ik er vrijelijk mijn oude werkzaamheden op zou kunnen pakken en als compagnon in het bedrijf zou kunnen gaan werken." Hij leerde er hoe een 'eigen' bedrijf gerund moest worden. Toch werd hij nooit compagnon. Een verschil van inzicht met de eigenaar lag hieraan ten grondslag. Koolhaas zocht na 3,5 jaar TRS wat anders en werd benaderd door Landré Werkmetaal te Vianen. „Men verkocht daar spuitgietmachines en extrusiemachines, maar wilde ook grondstofvoorziening apparatuur gaan verkopen." Toch duurde de euforie maar kort. Koolhaas: „In '96/'97 begon het bedrijfsleven ineens Europees te denken. Landré Werkmetaal, onderdeel van Koninklijke Landré & Glinderman, telde toen ik er kwam twintig medewerkers. Het fuseerde echter met Merrem de la Porte en werd ineens ruim 500 man groot. Van een klein en overzichtelijk bedrijf, waarbij je zo bij de directeur binnen kon wandelen, werd het bedrijf ineens onbeheersbaar groot. Daar gedij ik niet. Toen Landré aansluitend werd overgenomen door Geveke, werd bij mij het idee geboren om voor mezelf te beginnen."

Geen leuke start

„De kunststofverwerkende industrie is een kleine, overzichtelijke wereld. Een gemiddeld spuitgietsbedrijf heeft twintig machines en heeft in negen van de tien gevallen een directeur/eigenaar aan het roer. Die zoekt persoonlijk contact", klinkt het. Kansen voor een kleine zelfstandige, dus.

Jurgen Koolhaas had markt- en productkennis. Hij wist dat hij, als hij zelfstandig de boer op zou gaan, uitsluitend de A-merken wilde vertegenwoordigen. Probleem dat zich daarbij voordeed: A-klasse leveranciers hebben doorgaans al een vertegenwoordiging.

Hij maakte een verlanglijstje met merken die hij zou willen vertegenwoordigen. Bovenaan stond Piovan; een grote Italiaanse firma die internationaal bekendheid geniet. Het biedt een breed leveringsprogramma van randapparatuur zoals granulaattransportsystemen, maalmolens, matrijsverwarmers en granulaatdrogers.

Uiteindelijk stapte hij brutaalweg op Piovan af op een beurs in Italië. Hij werd met open armen ontvangen; men was zeer geïnteresseerd. Bovendien had men vrijwel geen marktaandeel in Nederland en juist dat wilde het bedrijf graag uitbouwen.

Er was slechts een 'klein probleem': het Belgische bedrijf IPM, vertegenwoordiger van onder andere Engel spuitgietsmachines in België, leverde als importeur van Piovan-apparatuur ook randapparatuur voor spuitgieters in Nederland. „Omdat Piovan randapparatuur aan Engel in Oostenrijk leverde voor turn key projecten, had men net de samenwerking met IPM verstevigd." Koolhaas moest dus maar met deze partner contact opnemen. Veel zin had hij daar niet in. Het zou immers weer een ondergeschikte rol betekenen. „Geen echt leuke start voor zijn eigen onderneming", zo redeneerde hij.

Gesprekken met IPM brachten echter het tegendeel aan het licht. Het Belgische bedrijf probeerde al jarenlang de verkoop in Nederland beter te stroomlijnen, maar kreeg het niet goed van de grond. Tussen Koolhaas en IPM klikte het. Men was op zoek naar een commerciële man, waarbij IPM alle ondersteunende diensten zou bieden, zoals service, facturering, logistiek en financiering van grote projecten. „Zij hebben de organisatie om mijn commerciële werk te ondersteunen. Zij plaatsen uiteindelijk de machines. Die mogelijkheid heb ik niet", vertelt hij.

Sinds 2,5 jaar loopt de verkoop van Piovan in Nederland dan ook via Kotraco. Achter de schermen is IPM, in Sint Niklaas, zeker van belang. „Rij ik tegen een boom, dan gaat het leven voor de klant gewoon door. IPM is er dan om de zaak op te vangen en verder uit te voeren; niet onbelangrijk voor als je als bedrijf zaken doet met een eenmanszaak zoals Kotraco", weet de ondernemer. Het leveringsprogramma van Kotraco is aangevuld met producten die hij voor eigen rekening levert, zoals transportbanden, silo's en metaaldetectie.

„Piovan biedt een goed product, heeft een breed scala aan apparatuur en opereert internationaal. Zodoende ben je ook een interessante leverancier voor internationaal opererende bedrijven. Piovan is vooral goed in standaardapparatuur.

Maatwerk kan Kotraco leveren via IPM in België. En juist daarin kun je je, als Piovan-leverancier, weer onderscheiden van de doorsnee importeurs. Immers: niet zelden is speciaalwerk nodig. Kun je dat leveren, dan heb je bij een klant al veel goodwill gewonnen en komt men doorgaans ook bij jou voor de wat minder specifieke klussen."

Niet geheel onbelangrijk, zo blijkt. „Echt vaste klanten kennen we niet. Doorgaans vraagt men voor iedere nieuwe investering weer her en der offertes aan."

Alex de Jong



Takehiro Sugahara van Sumitomo levert elektrisch aangedreven spuitgietmachines aan een Japanse firma in Tsjechië. Kotraco everde de Piovan-apparatuur. De samenwerking stemt tot grote tevredenheid (Foto: Imre Csany)

Japanners omarmen Kotraco

AMSTERDAM - De goede banden met Takehiro Sugahara van SHI Plastics Machinery (Sumitomo) hebben Kotraco al drie opdrachten opgeleverd. Twee daarvan betroffen de bouw van Japanse vestigingen in Tsjechië.

Reeds in november 2002 ontving Kotraco een grote order van de Japanse firma SHI Plastics Machinery voor de levering van een grote hoeveelheid Piovan randapparatuur voor de nieuwe spuitgietfabriek van Liplastec in het Tsjechische Liberec. Liplastec is toeleverancier van spuitgietcomponenten aan de Japanse firma Denso. Vanaf 2003 levert Denso vanuit een nieuwe fabriek componenten voor de airconditioningsystemen aan de nieuwe gezamenlijke assemblagefabriek van Toyota en PSA (Peugeot en Citroën). Deze joint venture zal vanaf 2005 in het Tsjechische Kolin jaarlijks 300.000 compacte personenauto's produceren. De order van Kotraco bestaat uit de levering van de randapparatuur voor ruim 50 nieuwe spuitgietmachines, bestaande uit materiaaldrogers, hopperloaders, maalmolens, matrijsverwarmers en granulaatcontainers. De levering zal gefaseerd plaatsvinden vanaf januari tot september 2003.