

Visierijk VOM-lid heeft de ondernemersstormen overleefd

VOM-lid Sybrandy tachtig jaar

Leverancier van straalapparatuur Sybrandy bestaat dit jaar tachtig jaar, en is daarbij zo succesvol dat dit jaar zelfs nog niet aan het organiseren van een jubileum toegekomen wordt. Vakblad Oppervlaktetechnieken kon de nieuwsgierigheid niet bedwingen en ging zelf de visie achterhalen die tot deze sterke marktpositie geleid heeft. In een bistro dat het startpunt van de aspergefietsroute is, steken technisch adviseur Pierre Verschuur en sales director Marcel Timmerman van wal over markt en mogelijkheden.

Succesvolle bedrijven kunnen anticyclisch investeren, dus als de leveranciers het iets rustiger hebben krijgen ze meer aandacht en ze hebben zelf ook meer tijd voor de invoering van vernieuwingen. Zien jullie ook veel anticyclisch investeringsbeleid of worden apparaten vooral besteld als er ook veel omzet gedraaid moet worden?

Timmerman: "Tot op heden zegt men dat allemaal, maar zie ik het niet terugkomen. En dan praat ik als verkoop Nederland maar ook verkoop buitenland. Conjunctuurgevoeligheid en de daaruit volgende cycli is ook niet helemaal industriebreed: we hebben ook klanten in niet-conjunctuurgevoelige industrieën en dan kan zich dat vereffenen. Je hebt ook andere markten: als het in Europa minder loopt, dan zie je dat het Midden Oosten flink aantrekt en andersom. En je hebt een ontwikkeling van bijvoorbeeld windenergie."

Het is voor leveranciers altijd balanceren tussen service verlenen en niet je tijd weggeven waarna elders op een goedkoper maar minder kennisintensief aanbod ingegaan wordt. Hoe gaat Sybrandy om met dit dilemma?

Timmerman: "Op het moment dat dat gebeurt, heb je je werk niet goed gedaan. Het is goed je klant maximaal te ondersteunen, maar als hij dat op het moment van beslissen niet kan waarderen in de vorm van een opdracht, heb je toch die betrokkenheid niet gehad. Ik denk dat daar het verschil zit. Dat de klant waardeert waar je kennis zit en de ondersteuning komt. Waarbij je natuurlijk marktconform moet aanbieden." Verschuur: "Je hebt daar gewoon mee te maken. Het is precies zoals je zegt, je hebt ook te maken met marktconformiteit." Timmerman: "Zekere op de Nederlandse markt is de markt scherp te noemen en de collega's



Pierre Verschuur en Marcel Timmerman en hun collega's bij Sybrandy hebben het zo druk gehad, dat het jubileumfeest nog maar even opgeschort moest worden.

hebben ook interesse. Het is vechten om opdrachten, maar door probleemoplossend vermogen probeer je de relatie met de klant te versterken."

De opleving van de scheepsbouw zal wel niet aan Sybrandy voorbijgegaan zijn. Heeft u enkele sterke schippersverhalen van investeringen in Nederlandse werven waar Sybrandy bij betrokken was?

Timmerman: "Daar moet ik even mee oppassen, want we zijn bezig.... In Nederland hebben we nog geen grote projecten gedaan dit laatste jaar..." Verschuur springt bij: "Nee, we hebben wel aanvragen gehad, en wat je wel hoort in de markt, is dat de orderportefeuille helemaal vol zit. Dus het klopt, dat de bedrijven vooral bezig zijn om de orders eruit te werken tijdens een hoogconjunctuur. En de vraag 'hoe kan ik het product slim-

mer behandelen', dus zo weinig mogelijk handjes en werk eraan. Zoals bijvoorbeeld roostervloeren waarin het griet opgevangen en doorgevoerd wordt." Timmerman: "Het accent ligt heel veel bij vervanging van bestaande uitrusting, is een sterke markt geweest in 2007. Met een schrapervloer heb je niet zo'n diepe kelder nodig. Daar wil men best in investeren, zeker in Duitsland hebben we dat gezien."

Na tachtig jaar weet Sybrandy wel waar het op aan komt. Wat mogen we de komende jaren verwachten op gebied van energiebesparing en grithergebruik, die steeds meer op de agenda staan?

Verschuur: "IK denk dan bijvoorbeeld aan frequentieregelaars, dus het terugtoeren van je ventilator."

Timmerman: "Ik denk dat je een duidelijke

verschuiving blijft houden naar meerma-
lig straalmiddel, en we zien nog steeds een
groei richting RVS-grit. Dat heeft direct ge-
volg voor de *equipment*. Plus dat je ener-
gietechnisch interessante dingen kan doen:
aanpassingen van bestaande apparatuur,
ook op kleine schaal. Er wordt tegen de in-
vesteringen aangehikt, maar er is door de
leverancier een oplossing voor te bedenken.
Aanpassingen zijn vaak beperkt, maar in
nieuwbouw kun je wel grote stappen ne-
men. Bekijk je uitsleep kritischer, dus denk
aan een roostervloer. Daar is meer kapitaal
mee gemoeid dus het loont eerder de moei-
te om dat eens goed te overdenken. En dat
je een minder stoffige omgeving creëert,
dat is trouwens ook goed voor het imago
van straalbedrijven." Verschuur: "En inder-
daad energiebesparing. Wat ik nu laatst heb
aangeboden, is een besturing op de ketel.
Als ie stopt, krijgt de schakelkast een sig-
naal waardoor de ventilator terugschakelt.
Tijdens het in- en uitrijden van je produc-
ten hoeft hij niet op volle toeren te draaien,
daarmee kun je al heel wat besparen." Tim-
merman weet er ook nog eentje: "En door
efficiëntere aandrijftechnieken toe te pas-
sen met minder aandrijfverliezen."

*Er is altijd veel discussie rond de dodemans-
knop, die enerzijds voor de veiligheid niet
mag ontbreken en anderzijds voldoende*

*comfortabel moet zijn voor de straler. Wat is
momenteel de laatste stand der techniek?*

Timmerman: "We leveren al enige tijd het
Life Safe System met een magneetcontact.
Die zit onder je handschoen, en je ziet daar-
in de ontwikkeling van de ergonomie. Hij
is wel wat groter dan de standaard dode-
mansknoppen, maar de diameter die je in de
hand moet houden is kleiner. Voor dubbel-
luchttoepassingen is ook een ergonomisch
betere verkrijgen. De enkellucht sist voort-
durend door en is eigenlijk een lekverlies.
Die mogen we niet meer verkopen, want
afknelling zorgt voor inschakeling. LSS heeft
geen schakeltijden en het dubbelluchtsys-
teem breng de lucht weer terug naar de
ketel. Maar er valt nog wel wat winst te be-
halen bij de straalbedrijven wat betreft het
elastiekje van vroeger, dat soms rond de do-
demansklem gebonden was."

*Welke technische noviteiten stralen er aan
het Amersfoortse firmament?*

Timmerman: "Je kunt moeilijk voorspellen
welke kant het op gaat. Er zijn veel kostprijs-
technische vernieuwingen te verwachten,
slimmer produceren, en we innoveren door
het bouwen van automatische straalinstal-
laties, heel klantgericht. En dat zal zeker in
de richting van robottechniek gaan. Dus ook
weer arbeidskrachten verminderen. Er moet
wel een stukje repetering in zitten wil het

interessant zijn. Dat kan in combinatie met
straalautomaat of een straalhal." Verschuur:
"Ik denk ook dat het meer naar robotstralen
gaat, er zijn concrete aanvragen voor en la-
ten we eerlijk zijn: het is niet altijd makkelijk
een straler te vinden."

*Is er een geheime verrassing in voorbereiding
voor het jubileumfeest, iets dat we nog niet
mogen melden?*

Timmerman: "Ja: we zullen een distribu-
teursmeeting hebben in het voorjaar van
2009, waarin we onze distributeurs van
over de hele wereld zullen uitnodigen voor
een overleg, en daar zullen we zeker ook wat
Nederlandse klanten in betrekken. Wat het
feest betreft willen we later pas het konijn
uit de hoge hoed toveren. Wel willen we nu
alvast de klanten bedanken voor de jaren-
lange samenwerken en die mogelijk heb-
ben gemaakt dat Sybrandy al tachtig jaar
straalt."

MEER INFORMATIE

Sybrandy BV
Spaceshuttle 18, 3824 ML Amersfoort
tel.: 033-46 121 45 / fax: 033-46 555 61
info@sybrandy.nl / www.sybrandy.nl

HBO afstudeerrichting Oppervlaktetechnologie

Ben jij geïnteresseerd hoe je in vier jaar tijd ingenieur in de oppervlaktetechnieken kunt worden? Vraag bij de Vereniging voor Oppervlaktetechnieken van Materialen naar de mogelijkheden: info@vom.nl / www.vom.nl

Het is een unieke kans om je carrière meer glans te geven!



(advertentie)