

Remerij breidt activiteiten uit

'We hebben de klant gevraagd ons te vertellen hoe hij het hebben wilde'

Al bijna 35 jaar is Remerij Aandrijftechniek een begrip in de regio Zuidoost-Drenthe en ver daarbuiten. Ondernemingen kunnen bij Remerij terecht voor het leveren van producten en onderdelen op het gebied van onderhoud, reparatie, revisie en hulpmiddelen en sinds kort ook voor voorraadbeheer.



vlnr. Joze Vos, Wim Nieborg, Jan Engbersen, Gert Scholten, Peter Tempel, Martha Engbersen, Willem Radix. Foto: FotoBenting

"Twee jaar geleden zijn we in gesprek gekomen met een grote multinational die een productieplant in Emmen heeft", vertelt bedrijfsleider Wim Nieborg. "Ze zochten wegen om zo snel en efficiënt mogelijk te produceren. Ze hadden echter een probleem met voorraadbeheer. Het bleek dat hun eigen onderdelenmagazijn administratief niet helemaal op orde was, terwijl binnen het pand op diverse plekken andere magazijntjes ontstaan waren. Een bekend fenomeen dat in veel grote bedrijven voorkomt. Mensen willen niet graag misgrijpen en leggen met de beste intenties een eigen voorraad aan. Het overzicht ontbrak dus enigszins. De bedoeling was de productie just in time op te zetten, waarbij exact op het juiste moment de juiste goederen bij elkaar komen. Daarmee kun je de kosten enorm verlagen. Als je echter regelmatig geconfronteerd wordt met het feit dat materialen vanuit allerlei plekken tevoorschijn komen, is dat doel onhaalbaar. Het gewenste resultaat werd dus niet behaald."

Andere benadering

Directeur Jan Engbersen: "Er waren meerdere bedrijven die stelden het probleem te kunnen oplossen. Ze beschikten allemaal over een draaiboek, waarmee de klant dan zou dienen te werken. Wij hebben uiteindelijk de opdracht binnengehaald, doordat we de zaak vanaf een totaal andere kant benaderden. We hebben de klant gevraagd ons te vertellen hoe hij het hebben wilde en dat werd bijzonder op prijs gesteld. Het bleek dat men het fysieke magazijn eigenlijk wel wilde afstoten. Wij zijn daarop ingegaan en hebben voorgesteld de magazijnmedewerker ook meteen maar over te nemen. Zijn ervaring

konden we namelijk prima gebruiken. Dat voorstel sloeg aan en werd al heel snel geaccepteerd."

Nieuwe business

Nieborg: "Het project heeft wel een behoorlijke tijd in beslag genomen, want bij het hoofdkantoor was een dergelijk proces niet bekend. Omdat er uitgebreid gecommuniceerd moest worden met management in diverse landen, heeft het meer dan een jaar geduurd voordat alle seinen op groen stonden. Er is nu een contract, waarbij beide partijen voor twee jaar vaste afspraken gemaakt hebben. We hebben veel tijd en energie in het project gestopt. Voor ons was het project heel belangrijk, want het levert ons nieuwe business op. We hebben er dan ook enorm in geïnvesteerd. Zo is onder meer het magazijn overgeheveld naar ons pand en zo efficiënt mogelijk ingericht. De samenwerking verloopt prima en langzamerhand is het pakket ook steeds breder geworden. Naast onderdelen leveren we nu ook allerlei andere materialen."

Service verlenen en meedenken

Engbersen: "Van huis uit zijn we een technisch gespecialiseerd bedrijf, maar we zien om ons heen dat de wereld enorm aan het veranderen is. Grote partijen kopen heel veel kleinere bedrijven op. Het enige bestaansrecht als kleiner bedrijf is dus het leveren van toegevoegde waarde voor je klanten. Specialisme uit zich dan ook niet meer uitsluitend op technisch vernuft en vakmanschap, maar steeds meer op het verlenen van service en meedenken met de klant."

Geïnteresseerd? Kijk op www.remerij.nl of ga even langs bij Remerij Aandrijftechniek aan de Marco Polostraat 16 in Emmen, tel. (0591) 631828.