

Remerij

Aandrijftechniek

Specialisme zorgt voor groeikansen



Remerij Aandrijftechniek biedt haar klanten al meer dan dertig jaar totaaloplossingen 'rond de as'. Bedrijven kunnen er terecht voor onder meer lagers, koppelingen, tandriemen, v-snaren, afdichtingen, transportkettingen, onderhoudsmiddelen, industriële lijmen, speciale gereedschappen en alle bijbehorende accessoires. In 2005 hebben Jan Engbersen en Wim Nieborg de handelsonderneming in de Marco Polostraat overgenomen van de broers Douwe en Foppe Remerij, die het familiebedrijf groot maakten.

"Welkom bij het leukste bedrijf van Nederland", valt Engbersen met de deur in huis. Het tekent meteen de sfeer waarin gewerkt wordt en hoe het gesprek zal verlopen. Engbersen werkte vanaf zijn negentiende een aantal jaren in Coevorden voor een toeleverancier voor de olie-industrie. "Toen ik verkaste naar het hoofdkantoor in Utrecht, werd mijn functie overgenomen door Wim. Wij kennen elkaar dus al heel lang." "Twee jaar geleden liepen we via via tegen Remerij aan", vult Nieborg aan. Douwe en Foppe zochten opvolgers. Ze hebben zo'n dertig jaar dag en nacht aan het bedrijf gewerkt en er een fantastische onderneming van gemaakt.



Foto: (linksboven) Jan Engbersen (links) en Wim Nieborg vormen de nieuwe directie van Remerij Aandrijftechniek. Foto's Boudewijn Benting

Ze zijn letterlijk thuis begonnen, met de koelkast als voorraadmagazijn. Het klikte meteen van twee kanten en begin vorig jaar hebben ze hun bedrijf aan ons verkocht."

Engbersen: "Remerij is een topbedrijf dat altijd goed geleid werd en al vele jaren succesvol is. Wij zijn van plan daarop voort te borduren en in de komende jaren de onderneming naar een nog hoger plan te tillen. Eén van de eerste dingen die we gedaan hebben, is een opvallende beursstand laten maken om je daarmee duidelijk te kunnen presenteren. We nemen deel aan 'averechtse' beurzen. Dit betekent dat we niet op beurzen voor aandrijftechniek staan, want daar staat iedereen al. We willen onderscheidend zijn en gaan dus bijvoorbeeld op beurzen staan die aan de olie-industrie gerelateerd zijn. Daar komen we bedrijven tegen die voor ons interessant kunnen zijn en die we op de reguliere beurzen niet tegenkomen.

Uitbreiding

Nieborg: "In ons geval is het zo dat Remerij in dertig jaar een gevestigde naam in de markt geworden is. Het bedrijf heeft een imago dat we graag vast willen houden. Vandaar dat we er ook heel bewust voor gekozen hebben de bedrijfsnaam niet te veranderen. De naam Remerij staat als een huis in onze branche, dus daar kunnen we alleen maar voordeel van hebben en op een goede manier gebruik van maken om verder te groeien. "We willen wel het assortiment en het klantenbestand verbreden", stelt Engbersen. "Daarvoor is uitbreiding nodig zowel organisatorisch als ook binnen het leveringsprogramma. We werken nu met vijf mensen en vanaf januari zullen dat er zeven zijn." Met betrekking tot het productenpakket zijn er al nieuwe 'dealerschappen' afgesloten met gerenommeerde leveranciers. Nieborg: "De markt van de aandrijftechniek is de laatste vijf jaar enorm veranderd. In Europa zijn een paar heel grote groepen die enorm groeien en veel kleine bedrijven opslokken. Wij kunnen zelfstandig blijven, omdat we niet alleen standaardproducten kunnen leveren, maar ons ook gespecialiseerd hebben. Kort en goed gezegd: wij leveren producten die anderen niet kunnen maken."

Specialisme

Engbersen: "De grote bedrijven hebben een breed pakket en een grote verscheidenheid aan standaardartikelen. Door hun grote inkoopkracht kunnen ze deze standaardartikelen goed in de markt kwijt. Wij hebben gekozen voor een andere benadering. Naast het verkopen van standaardartikelen leveren wij speciaal op maat geproduceerde machinecomponenten. Wij maken ze niet zelf, maar betrekken ze van geselecteerde leveranciers uit heel Europa. Dit betekent wel dat je moet weten waar je voor wat terecht kunt. Dat is ook altijd één van de sterke punten van de heren Remerij geweest. Wij zetten dit niet alleen voort, maar zijn van plan om dit substantieel uit te breiden. We zijn altijd op zoek naar die ene machinefabriek die net dat ene bijzondere component kan produceren. Het is een kunst om honderd tandwielen te leveren, het is de kunst om twee tandwielen te leveren. Klantspecifieke tandwielen die niemand anders kan leveren en dan ook nog van een gewaarborgde kwaliteit en tegen een uiterst scherpe prijs. Dat is het 'kunstje' van ons bedrijf." "Daar gaat heel veel tijd inzitten en 'Sherlock Holmes-werk', vult Nieborg aan. "Remerij beschikt echter over zo'n groot netwerk dat wij dat specialisme kunnen blijven aanbieden. We verkopen dan ook geen nee. Onze groeikansen zijn het grootst in de markt van de 'specials'. Daarin ondervinden we minder concurrentie. De opdrachten zijn moeilijker en bewerklijker, maar het maakt je als bedrijf minder kwetsbaar en derhalve uniek."

Nieuw

De naam Remerij Aandrijftechniek BV impliceert meer dan alleen het verhandelen van componenten 'rond de as'. Nieborg legt uit: "Wij willen onze naam 'aandrijftechniek' meer waarde geven. Dit doen we door niet alleen spullen te leveren maar ook door een stuk gedegen advies te geven. Wij kunnen een klant elke maand eenzelfde lager leveren maar je kunt je ook afvragen, samen met de klant, wat hier de oorzaak van is en hoe we dit oplossen. Dit gaat niet alleen over een lager, maar kan ook voor een machine of productiestraat gelden. Concreet betekent dit dat we een stuk engineering en onderhoudssystematiek in huis aan het nemen zijn. Wij zijn er van overtuigd dat deze aanpak zijn vruchten zal afwerpen."