

technische handelsonderneming remerij vof: trait d'union tussen fabrikant en klant

„We willen artikelen op de markt aanbieden die redelijk exclusief zijn. We zoeken echt niet de gemakkelijkste markt, zeker wanneer het gaat om niet-standaardonderdelen die veelal volgens wens of tekening van de klant worden vervaardigd. Kwaliteit komt op de eerste plaats, dan pas de kwantiteit. Want goedkoop is meestal duurkoop. Wat wij willen voorkomen is dat we ná de levering van een speciaal artikel te horen krijgen, dat het nét niet helemaal goed was. Het moet gewoon altijd goed zijn en daarom stellen wij veel prijs op een strenge eindcontrole van het produkt in de fabriek, waar het artikel vandaan komt.” Aldus de heren F. T. Remerij (38) en D. S. Remerij (42), samen eigenaar van de Technische Handelsonderneming Remerij VOF, die in Emmen aan de Marco Polostraat is te vinden. Het is een bedrijf dat zich vooral beweegt in een markt van middel- tot hoogwaardige artikelen in de aandrijftechnische sector.

„Nog steeds zijn we ambitieus en zien voor de toekomst goede groeimogelijkheden in zowel regionaal als landelijk opzicht. Onze plaats van toeleverancier wordt er steeds meer één van 'die op de hoek'. De industrie is bezig voorraden de deur uit te doen en geeft ons de mogelijkheid middels raamopdrachten/jaarcontracten zeer uiteenlopende technische artikelen uit voorraad te leveren”, zeggen beide broers.

Deze ontwikkeling zet zich gunstig door en heeft ervoor gezorgd dat we inmiddels een enthousiast team vormen van vier personen, die graag voor en met elkaar willen werken. Onze orderportefeuille is zeer goed gevuld, mede door onze specialisatie op aandrijftechnisch gebied zoals de levering van tandwielen, gehard met geslepen tandflanken, conische tandwielen gehard met geläppte tanden (spiraalwielen), wormwielsets, kettingwielen, tandheugels etc. in combinatie met een complete lijn standaardmachine-onderdelen zoals continental V-snaren/tandriemen, Steyn kogellagers, Flender V-snaarschijven en Iwis precisierollenkettingen, Freudenberg afdichtingen, FYH lagerblokken, schakelsnaren van Brammer en Timken kogellagers en onderdelen voor bronbemaalingspompen.

Wij leveren dan ook aan de industrie en agrotechniek in het algemeen en aan de machine- en apparatenbouwers in het bijzonder gedurende de afgelopen veertien jaar”, zo vertellen de heren Remerij vol trots.

„Alert blijven op marktontwikkelingen, kwaliteitsbeheersing, serviceverlening en gemaakte afspraken omtrent levertijd nakomen staan hoog in ons vaandel geschreven. Deze filosofie heeft ons een nog steeds groeiend klantenbestand gebracht, dat door de gerichte aanpak erg trouw en vooral zeer gevarieerd is. Wanneer daarbij ook nog de levertijd

(meestal kort) wordt nagekomen en de prijsstelling zonder meer gunstig kan worden genoemd, zijn de voorwaarden meer dan aanwezig om een grote en tevreden klantenkring te houden c.q. uit te bouwen. We zien er dan ook helemaal niet tegenop om zelf naar een van de fabrieken in Duitsland te rijden en een speciaal onderdeel op te halen als een van onze klanten anders in de problemen zou komen. Herhaaldelijk heeft voor ons al een taxi naar een fabriek gereden om hetzelfde te doen. Je houden aan afspraken is het eerste wat we doen”, zo stellen beide broers nadrukkelijk. „Een belangrijk instrument daarbij is de directe lijn fabrikant-afnemer, hetgeen ons in staat stelt gunstige condities af te spreken als importeur.”

Omdat de heren Remerij hun contacten erg ver hebben uitgediept, kunnen vaak zeer ingewikkelde onderdelen worden gemaakt en geleverd. Daarin gaan zij een heel stuk verder dan soortgelijke handelsondernemingen. Logisch was dan ook de stap om Heinrich Höner Zahnräder und Getriebebau uit Oelde te gaan vertegenwoordigen in Nederland. Dit bedrijf beschikt over de nieuwste tandwielproductiemachines en bovendien over een eigen geconditioneerde meetkamer. „Een ideale en bijzonder betrouwbare partner die wij alle lof toezwaaien vanwege de technische adviezen en gerealiseerde hoogstandjes. De high tech-

bedrijven konden nu ook beleverd worden b.v. ten behoeve van de robotlijn voor autofabricage, industriële meng/meetmachines, roltrappen, personenliften etc.

Fa. Höner is in staat om reparatie-opdrachten zeer snel uit te voeren, zodat de stilstand tot een minimum beperkt blijft. „We kunnen ook als 'trouble-shooter' fungeren bij aandrijvingen, die niet voldoen, door met fabriekstechnici zo'n aandrijving op zijn werking te controleren. Meer dan eens volgt een proef om een nieuw of aangepaste aandrijving (b.v. transportketting) in te zetten: verbluffende standtijdverbeteringen (levensduurverlenging) zijn vaak het resultaat. Zoals gezegd: we zoeken niet de gemakkelijkste markt, maar wel de beste.”

Zo levert het Emmer bedrijf bij voorbeeld zeer veel aan De Reus Liften in Krimpen aan de IJssel, een bedrijf dat gespecialiseerd is in het bouwen van liften in grote passagiersschepen, maar ook in het ontwerpen en bouwen van trapliften voor gehandicapten en ouderen, de zgn. stoelmonolift die de personen zittend op een stoel elektro-mechanisch naar de gewenste verdieping brengt.

Omdat de monolift zoals wij die in Nederland al geruime tijd kennen, nu ook tot Engeland en Amerika is doorgedrongen en De Reus nu ook naar die landen exporteert, komen de specifieke onderdelen vanuit Emmen ook in het

Het bedrijfspand van Remerij VOF aan de Marco Polostraat in Emmen.



land van de Iron Lady en Uncle Sam terecht. „Veelal weten wij niet waarvoor de onderdelen dienen, die wij laten vervaardigen”, erkennen de heren Remerij. „Maar dat geeft ook niets, al is het zo nu en dan wel leuk om te horen waar wij zoal terechtkomen.” En mocht u in een groot warenhuis of textielmagazijn eens op een roltrap staan, dan is de kans levensgroot aanwezig dat de aandrijfkettingen die daarin veelal worden gebruikt, ook door het bedrijf uit Emmen werden geleverd. Ook in de Stopera te Amsterdam zijn veel onderdelen terug te vinden, die grote decors op het toneel kunnen bewegen.

De heren Remerij verhalen niet er trots op te zijn dat zij met hun in verhouding kleine bedrijf toch grote broeders als AKZO en Q8 van onderdelen voorzien. „Hoe je het ook wendt of keert”, zo besluiten zijn hun betoog, „wij treden in feite op als trait d'union tussen fabrikant en klant, waarbij de verhoudingen in beide richtingen dermate goed zijn, dat wij herhaaldelijk met onze klanten op bezoek gaan bij de fabrikant, die via ons aan de klanten levert. Dat is een prima relatie, waar we erg trots op zijn.”



Remerij VOF kan zeer uiteenlopende technische artikelen uit voorraad leveren.

brands bouwbedrijf: van alle markten thuis

„Het is altijd de opzet geweest om voor het gehele bouwgebied beschikbaar te zijn”, zo typeert de huidige directeur van Brands Bouwbedrijf bv, de heer W. H. H. Brands (52), het karakter van zijn bedrijf. En wie dit bedrijf eens op de voet volgt, komt al snel tot de conclusie dat die opzet in de precies halve eeuw dat het nu bestaat aardig is nagekomen: het bedrijf is van alle markten thuis.

Aanvankelijk was het bedrijf gevestigd in Nieuw-Weerdinge, waar vijftig jaar geleden de Firma Gebr. Brands van de grond kwam. Een bedrijf dat nog net voordat de tweede wereldoorlog in alle hevigheid uitbrak, twee woningen kon neerzetten en vervolgens een aantal jaren gedwongen rust moest houden. Maar direct nadat de wereldbrand was uitgewoed en ook in ons land aan de wederopbouw

kon worden begonnen, was de firma uit Nieuw-Weerdinge van de partij. Aanvankelijk werden enkele particuliere woningen gebouwd, maar al spoedig werden de aantallen wat groter en kon gewerkt worden aan groepjes van tien tot twaalf huizen. Totdat in Emmen eerste grote nieuwbouwwijk, Emmereer, met veel grotere aantallen kon gaan worden gewerkt.

De series die toen werden gebouwd, waren van een zodanige omvang dat het bedrijf in Nieuw-Weerdinge werd omgebouwd tot timmerfabriek, zodat ramen, deuren en allerhande kozijnen tevoren in eigen beheer konden worden gemaakt en rechtstreeks op het werk afgeleverd. Het ging om series van soms ruim honderd woningen, in die jaren ongekend grote aantallen! Het was ook de tijd dat er in Emmen vooral grote bouwmaatschappijen uit het Westen actief waren.

„Het was geen gemakkelijke tijd”, weet de heer Brands zich nog uit verhalen te herinneren, „omdat tegen die grote, westelijke bedrijven opgebokst moest worden.”

Midden jaren vijftig gingen de beide broers Brands ieder hun eigen weg: broer J. Brands zag meer in de timmerfabriek en broer F. Brands wilde juist meer zijn krachten wijden aan het bouwbedrijf. Zo werd het bouwbedrijf feitelijk in Emmen gevestigd, al was het zo dat er toen geen vast domicilie was. „Het bouwbedrijf was daar gevestigd, waar het werk was”, lacht de huidige directeur in zijn kantoor binnen het bedrijf aan de Nautilusstraat in Emmen. „We hadden toen eenvoudig een paar bouwketen die van werk naar werk mee-

In de nieuwste woonwijk van Emmen, de Rietlanden, bouwde Brands een winkelcentrum.

