

TEKST: ALEX KUNST
BEELD: MINISTERIE BZ

MINISTER KAAG OVERHANDIGT KICKSTARTVOUCHER

‘Een mooie duw in de rug’

Op 8 juli overhandigde minister Kaag de eerste Kickstartvoucher aan Koninklijke Metaalunie lid Paul Roukema van Hilarius Haarlem Holland BV (Hilco-Welding). De voucher ondersteunt mkb-bedrijven, die bij hun export-activiteiten werden getroffen door de coronacrisis, in de vorm van een (deels) gesubsidieerd adviestraject.

De Kickstartvoucher is het resultaat van een nauwe samenwerking tussen overheid, Metaalunie en Evofenedex (logistiek en export). RVO (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland) voert de regeling uit. De voucher helpt internationaal georiënteerde bedrijven tijdens de huidige crisisperiode met een subsidie om een erkende adviseur in te schakelen. Het bedrijf kiest zelf de adviseur en de voucher voorziet in 80 procent van de kosten, tot een maximaal

bedrag van 2.500 euro exclusief btw. Het eerste exemplaar werd uitgereikt in het Haagse VNO-NCW-gebouw door Sigrid Kaag, minister van Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking, aan Paul Roukema, directeur van Hilco-Welding in Haarlem.

PUZZEL

De corona-crisis veroorzaakte schokbewegingen in de ontwikkeling van de internationale handel

en ging gepaard met grote onzekerheid. Door de pandemie werd, net als bij veel andere bedrijven, de in- en verkoopstrategie van Hilco-Welding een ingewikkelde puzzel. Het bedrijf levert producten voor verbindingstechniek in staal, met name lastoevoegmaterialen, zoals laselektroden, lasdraden en TIG-staven. Ook slijpschijven behoren tot het assortiment. Roukema: “Overall waar gelast wordt, kunnen wij producten leveren. Onze klanten zitten in Latijns-Amerika, in Afrika, het Midden-Oosten, Azië en Europa.”

105 jaar geleden richtte Watze Hilarius het bedrijf op. De officiële bedrijfsnaam is daar nog steeds van afgeleid, maar de handelsnaam Hilco-Welding is op internationaal niveau geschikter in de communicatie, vertelt Roukema. De leverancier heeft 14 medewerkers in



Paul Roukema (li) (directeur Hilco-Welding) en minister Sigrid Kaag (Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking) met Hans de Boer (voorzitter VNO-NCW).

Nederland en één in El Salvador, voor technische ondersteuning in Latijns-Amerika. De import komt voor 70 procent uit Oostenrijk, 5 procent uit de rest van Europa, de overige 25 procent uit de VS, China en Taiwan. “We maakten ons vooral ongerust over de 70 procent van de geïmporteerde producten uit Oostenrijk toen de grenzen werden gesloten. Het ging gelukkig goed, maar we zorgden er wel voor dat we genoeg op voorraad hadden. We moesten voldoende capaciteit hebben om te leveren als de grenzen weer opengingen.”

MEER VOORRAAD

Reparatie en onderhoud gaan altijd door, vertelt Roukema. Maar de onvoorspelbaarheid van de afzetmarkt is groter geworden. “Tot voor kort wisten we dat het hooguit 5 procent kon fluctueren en daarmee hadden we het voorraadbeheer onder controle. De 100 landen waaraan wij leveren zijn bovendien als communicerende vaten. Gaat het in het ene land slecht, dan gaat het in een ander land goed. Nu is daar veel meer onzekerheid over.”

“Onze klanten zitten in Latijns-Amerika, in Afrika, het Midden-Oosten, Azië en Europa”

Als voorbeeld noemt hij de situatie in Costa Rica. Dat land staat er economisch goed voor, maar ook daar was een intelligente lockdown. “Ons marktaandeel is daar erg groot. In februari en maart werd er, uit voorzorg, een enorme hoeveelheid producten besteld. Daarna stortte de handel overal in. In juni trok het weer aan, maar de vraag is nu: wanneer komen de vervolgoorders? Dat hangt af van de snelheid waarmee de landen hun economie weer oppakken. Dat heeft ook te maken met de politiek in de verschillende landen.” Hilco-Welding nam 25 procent meer materiaal

op voorraad, om tijdige levering te kunnen blijven garanderen. “Dat heeft een grote invloed op de cashflow – we moeten het productiebedrijf betalen, terwijl we nog geen geld ontvangen van de klant. Met een adviseur willen we onderzoeken of er slimme manieren zijn om materialen op voorraad te houden die echt noodzakelijk zijn. Tot nu toe was dat vooral een kwestie van veel kennis van productie, afzetmarkten en fingerspitzengefühl.” Over een innovatieve aanpak van voorraadbeheer werd bij Hilco-Welding al langer nagedacht, vooral voor de vastlegging van data en het inzichtelijk maken hiervan, aldus Roukema. De corona-crisis vergrootte de noodzaak van een onderzoek, mede omdat eventuele kwetsbaarheden zichtbaar werden. “De kickstartvoucher is een mooie duw in de rug. Paul Verlinden van Metaalunie belde me op en stelde voor om daar iets mee te doen. We werken al heel lang samen met Metaalunie en Evofenedex op allerlei gebied. Dat soort informatie helpt ons om bij de les te blijven.”

VERTROUWEN

De afnemers van de producten van Hilco-Welding zijn middenstanders. Vertrouwen is een belangrijke pijler onder het succes van het bedrijf. “Onze klanten staan met beide benen op de grond en ze kunnen zich geen financiële missers veroorloven. Ze zoeken dus naar betrouwbare leveranciers. Er zijn bedrijven waar we al ruim 50 jaar zaken mee doen. Een klant uit Syrië maakte bijvoorbeeld een keer vooraf geld naar ons over. Hij gaf als reden: als er een raket op de bank viel, moest hij bewijzen dat zijn geld daar was ondergebracht. Hij durfde het geld ook niet thuis te bewaren. Hij investeerde daarom liever in onze producten, omdat ze zwaar zijn en dus moeilijk te stelen. Zoveel vertrouwen had hij in ons. Zo’n vertrouwensband hebben we met al onze klanten.” Behalve een duw in de rug zorgt de Kickstartvoucher voor goede publiciteit, vindt

Roukema. “We doen veel met social media en video’s. Daarmee bereiken we niet alleen onze distributeurs, maar ook de lassers. Zo kunnen we mooi over de Kickstartvoucher communiceren.”

‘Polderen betaalt zich uit’

VNO-NCW-voorzitter Hans de Boer liet zich tijdens de uitreiking van de Kickstartvoucher lovend uit over de samenwerking tussen Metaalunie en Evofenedex. Samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven is cruciaal bij de bestrijding van de gevolgen van de coronacrisis, vindt De Boer. Vrijwel alles bedenkt VNO-NCW samen met organisaties als Metaalunie. VNO-NCW brengt dat, samen met MKB-Nederland naar politiek en vakbeweging. De Boer: “Ik ben niet eens zo’n groot voorstander van het polderen, maar het betaalt zich nu wel uit.”

In het licht van de problematiek rond internationaal georiënteerde bedrijven, wordt de vraag weer actueel of Europa en Nederland minder afhankelijk kunnen worden van andere delen van de wereld. Tijdens de meeting met minister Kaag en staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat Mona Keijzer kwam het onderwerp ter sprake, vertelt De Boer. “Sommige mensen worden blij van het begrip reshoring – alles in Europa doen. Dat leidt tot protectionisme en dat is niet goed voor de welvaart. In sommige gevallen is reshoring goed, in andere gevallen is het een slecht idee. Op digitaal gebied heeft Europa het niet goed gedaan. Op andere gebieden, zoals high-tech-industrie, voeding en logistiek zijn we nog steeds uniek in de wereld. Binnen Europa is Nederland daarbij een topspeler. De maakindustrie doet het goed.”