

Van sluizen tot complete systemen

Veertig jaar geleden startte Technisch Bureau Mechanisatie en Automatisering met de import van Derion sluizen. Al snel breidde het assortiment uit met andere componenten tot en met complete systemen. Directeur Bart Houben vertelt over zichzelf, maar vooral over de historie en de toekomst van TBMA.

Henk Klein
Gunnepiek

“Mijn vader nam in 1967 de stap om te starten met de vertegenwoordiging van de Engelse Derion sluizen. Pneumatisch transport was toen in opkomst als alternatief voor mechanisch transport. Later kwamen daar meer componenten bij, waarmee ook complete systemen leverbaar waren. In die beginperiode was het vooral de latex-productie voor tapijtruggen en later de verfindustrie, waarmee TBMA is opgegroeid.”
Inmiddels is de onderneming met 30 medewerkers in Nederland en zes in België niet alleen actief in de Benelux, maar ook vóór daarbuiten, in tal van branches. Met een breed assortiment oplossingen voor solidshandling.

Over Bart, Frits en Wim

Bart Houben (uitgesproken als Hoeben) is na het plotselinge overlijden van zijn vader, samen met broer Frits sinds 1993 eigenaar van TBMA. Frits heeft daarnaast zijn eigen zaak, een fotostudio en is



Bart Houben.

‘Juristje spelen vind ik niet leuk’

parttime actief binnen TBMA. Wim Bogers is technisch directeur bij TBMA en verantwoordelijk voor engineering, het bedrijfsbureau, de werkplaats en de afdeling elektro/automatisering. Bart Houben is als managing director belast met de dagelijkse gang van zaken, met de nadruk op sales en financiën. Ook in zijn



Klein deel van de voorraad componenten en onderdelen.

vrije tijd is Bart vaak manager, maar dan als kapitein op zijn zeiljacht, de X-stream. Voor de kenners: het is een X-412 MK2, een dertien meter jacht dat geschikt is voor wedstrijden. Met een achtkoppige bemanning neemt Bart dan ook regelmatig deel aan regatta's. In de winter is hij regelmatig voor de kust van Scheveningen te vinden, 's zomers gaat de reis naar Zuid-Frankrijk of Engeland.

Twee divisies, één verkooporganisatie

De activiteiten van TBMA zijn grofweg in tweeën te splitsen. Enerzijds de realisatie van complete systemen en grote projecten inclusief de besturing, software en hardware. Anderzijds de levering van diverse componenten zoals sluizen, zakken-snij&leeg-machines en bigbag-vul&losinstallaties. Die twee activiteiten zijn heel verschillend: een compleet project voorbereiden en uitvoeren is een andere tak van sport dan de verkoop en serviceverlening van losse apparaten. Daarom is het ook logisch dat de organisatie intern daarop is ingericht met twee divisies. Houben: “Maar voor beide activiteiten hebben we één verkooporganisatie die de contacten met klanten onderhoudt. Een deel van die verkoopgroep is in België gehuisvest, zodat we die markt goed kunnen bedienen.”

In België is TBMA begonnen met Govatec als agent. Na de overname door de Verder-groep werd dat wat lastig. “Uiteindelijk heeft Wim van Parijs aangegeven dat hij samen met Stefan Schumann, in België wel een vestiging van TBMA

wilde opzetten. Daarvan zijn we nu met z'n drieën eigenaar. Op deze manier zijn er korte lijnen en zijn we wel zelf in België aanwezig. Dat werkt prima. Je moet niet vanuit Nederland de Belgische markt proberen te bedienen.”

Empirische vaststelling

Houben ervaart de prijzenslag in de markt nog steeds als zwaar. “Prijsstijgingen van materialen en lonen zijn moeilijk door te berekenen aan klanten, gezien de concurrentie. Knowhow en ervaring zijn in dit vak heel belangrijk. Handling van stortgoed is niet uitsluitend in een formule te vangen. Je moet altijd goed testen: een aantal zaken kun je alleen empirisch vaststellen. Er zijn toch meetgegevens nodig om de uiteindelijk gewenste prestaties te kunnen waarmaken. In de loop van de jaren hebben wij geleerd om daarin voorzichtig te zijn.”

Daarom heeft TBMA een uitgebreide testfaciliteit. Met pneumatisch transport, zowel vacuüm als pers, met 270 meter pijp in verschillende diameters. Er staan diverse mixers, bigbag-vul- en -losapparaten en doseerapparatuur. En natuurlijk allerlei sluizen. “Wij hebben op dit gebied de nodige knowhow in huis en we stoppen er veel energie in om telkens weer met nieuwe ontwikkelingen te komen.” Houben memoreert dat het bedrijf in het verleden vaak nauwer samenwerkte, zowel met de opdrachtgever als met medeleveranciers. En tegenwoordig? “Het is vaak contractueel dichtgespijkerd in een vuistdikke opdracht, waarbij alle gevolgen van eventuele problemen op het bordje



Testruimte.

van de leverancier liggen. Dan kun je je geen enkel risico meer veroorloven. Neem bijvoorbeeld titaandioxide. Een vervelend goedje, waarbij de verschillende 'grades' zich ook nog eens verschillend gedragen. Dan moet je in een proefopstelling een heel aantal zaken terdege testen.”

Internet en new business

Qua omzet is de verhouding tussen componenten en systemen nu ongeveer 50/50, terwijl het componentendeel vroeger in de minderheid was. Houben: “Wat nu sterk opkomt, is wat wij de componentenplus noemen. Dat is een samenstelling van diverse componenten; een klein systeem dus.” Maar TBMA is ook bezig om het productpakket uit te breiden en te standaardiseren. Doelstelling daarvan is de omzet via het agentennetwerk verder te laten groeien.

TBMA doet ook grotere projecten.



Assortiment sluizen.



Voorbeeld van een componentenplus installatie.

Daarom werkt Houben ook continu aan verdere uitbreiding van dat agentennetwerk. Op het gebied van systemen richt TBMA zich voornamelijk op de Benelux; een straal van 300-400 km rond de vestiging. Nu komt nog zo'n 60 procent van alle omzet uit de Benelux, maar de omzetgroei buiten de Benelux is hoger. Houben: “De new business komt via distributeurs en ook veel via internet. Met ons nieuwe ERP-pakket kunnen we meer doen, wanneer we het in de toekomst koppelen aan onze website. In eerste instantie voor onze agenten, maar ook voor onze klanten. Zij kunnen daarmee straks sneller bestellen.”

Toekomstplannen

Bart Houben komt met een verrassende mededeling: “We zijn op zoek naar een overnamekandidaat, om daarmee sneller

te kunnen groeien. Een bedrijf dat complementair is qua markt en/of productassortiment. En bij voorkeur een productiebedrijf. Bij deze dus een oproep aan mogelijke kandidaten. Houben wil groeien, maar signaleert daarbij ook een probleem. “Goede mensen krijgen, is een probleem, met name in de techniek. De verhouding tussen kennis en salaris is wel eens zoek. Daarom zijn we ook een erkend leerbedrijf: we willen een bijdrage leveren aan het technische kennisniveau van de jeugd. De aansluiting van het onderwijs bij de praktijk laat veel te wensen over. We geven ze een kans en de nodige ruimte, maar ze moeten die kans dan wél grijpen. Daaraan herken je de echte vaklui met de juiste instelling.”

Wat motiveert Houben in zijn werk? “Het leuke van dit vak is dat elke dag anders is: we zitten dwars door de industrie. De ene keer is het verf, de volgende keer koekjes. Je praat met een eigenaar/directeur of met een projectmanager, je moet een heleboel oplossingen zelf bedenken. En ik ervaar de hoge werkdruk als motiverend en stimulerend. Wat ik niet leuk vind? Juristje spelen. Soms liggen er dikke contracten waarin klanten alle risico's willen inperken ofwel bij ons als leverancier neerleggen. Vaak is dat geen probleem, maar je kunt in dit vak nu eenmaal niet alles voorzien.” ■

www.tbma.com

‘Een aantal zaken moet je empirisch vaststellen’