



TOEKOMST FORCEERBEDRIJF LIGT IN EUROPA

Pottenbakken met metaal

Forceerbedrijf De Mercurus heeft in de afgelopen drie jaar een omzetstijging weten te realiseren van 21 procent. Met de huidige omzet van 2,4 miljoen euro is directeur-eigenaar Arjan Klomp nog niet tevreden. Klomp verwacht dat door zich meer te richten op Europa de omzet kan groeien naar 3,3 miljoen euro.

AMSTERDAM Vastberadenheid straalt van zijn gezicht af. De 37-jarige Klomp nam ruim drie jaar geleden De Mercurus over van de Harry Kolder, zoon van de oprichter. Kolder bleef echter nog twee jaar 'aan', enerzijds om af te bouwen anderzijds om de nieuwe eigenaar wegwijs te maken in de forceerwereld. 'Deze tak in de metaal was nieuw voor mij en ondanks dat ik wel uit een 'metaalfamilie' kom, wilde ik van zijn ondersteuning graag gebruik maken.'

Op papier

Klomp kon in zijn eerste jaren zijn ideeën over de bedrijfsvoering, productie en managen ontwikkelen. Daarnaast kreeg hij de gelegenheid het bedrijf

van binnen en buiten te leren kennen. 'Hierna ben ik gestart met het doorvoeren van wijzigingen. De belangrijkste waren wel de automatisering van het productiepark, het reorganiseren van de logistiek en gehele productie besturingssysteem en het ordenen van het klantenbestand. Dit alles met als doel om de kostprijs te verlagen en volume te vergroten, direct gevolgd door het bewaken van de leverbetrouwbaarheid.'

Klomp concludeerde een concentratie in de forceermarkt en weinig toekomst voor handforceerbedrijven. Ook de kleinere opdrachten - in omvang - zijn volgens hem niet winstgevend genoeg meer in de toekomst van zijn bedrijf. 'Bij een hoge autom-



Arjan Klomp: 'Naast Nederland focus op Europa.'

atiseringsgraad passen grotere series beter dan de kleinere series. Daarnaast zijn onze productieseries vaak groter dan de bestelseries waardoor wij voor onze klanten veel onderdelen op voorraad hebben liggen. De klanten met hele kleine series hebben en zijn we, uiteraard in goed overleg, aan het onderbrengen bij collega bedrijven. Kijkend naar de productie van het forceerwerk is er inmiddels een snijro-

bot voor het snijden van de ronddelen en een robot voor forceren aangeschaft. Beide geheel intern conceptueel bedacht en met derden ontwikkeld. In februari 2007 komt er nog een tweede robot voor het forceerwerk. Binnen het forceerbedrijf zijn veel deelprocessen. Het forceerproces neemt, afhankelijk van het product, enige tijd in beslag. In deze tijd kan de medewerker niet van zijn plaats maar hij kan natuurlijk wel andere handelingen verrichten. 'Met dit in het achterhoofd hebben we werkcellen gecreëerd waardoor er andere werkzaamheden tussendoor kunnen worden gedaan. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een nabehandeling. We hebben hiervoor machines mobiel gemaakt zodat die aan elke werkplek kan worden toegevoegd.'

ROLF ELLING (tekst en foto's)



Naast de forceerrobot waarover we vorige week berichtten, wordt er ook nog geforceerd met forceerautomaten.

GOD VAN DE HANDEL

De Mercurus dankt zijn naam aan de God van de handel, Mercurius.

Het bedrijf is opgericht in 1952 als een klein, handmatig familiebedrijf. Inmiddels uitgegroeid tot een modern en volledig computergestuurd bedrijf.

Van de productie van pannen, potten en dakdoorvoeren en onderdelen voor de verwarmingsindustrie, ventilatoren, luchtbehandeling en filters.

Inl.: De Mercurus, tel.: 020-613.07.29, www.demercurusbv.nl