

## CONCURRENTIE EEN STAP VOOR

**E**lcon Sawing Technology laat regelmatig van zich horen door fraaie binnen- en buitenlandse orders binnen te slepen voor verticale of horizontale platenzagen van soms reusachtige afmetingen. Maar Elcon schuwt ook het kleine werk niet, zo verzekeren algemeen directeur Pieter Meijer en commercieel directeur Robbert Ledeboer.

# ELCON ZIET KANSEN TE OVER



Pieter Meijer (r.) en Robbert Ledeboer:  
"De vraag pikt weer op".

FOTOS: ELCON/HOUTWERELD

Elcon, gevestigd in Leimuiden, is synoniem voor verticale en horizontale platenzagen, die zo goed als alle plaatmaterialen kunnen verzagen. Het merendeel van de machines wordt aangeschaft voor de bewerking van houten en houtachtige platen, maar ze laten zich tevens uitrusten voor het zagen van onder andere plexiglas, polyester, kunststoffen, aluminium en met staal beklede platen. Inclusief de eigen vestiging in Spanje werken er 35 mensen voor Elcon, die gezamenlijk in 2008 bijdroegen aan een omzet van 6 à 6,5 miljoen euro. De directie van het inmiddels 61-jarige familiebedrijf wordt sinds begin dit jaar gevormd door algemeen directeur Pieter Meijer, technisch directeur Piet Meijer en commercieel directeur Robbert Ledeboer. Ondanks de economisch wat mindere tijden overheerst bij Elcon toch een positief gevoel. Pieter Meijer: "Tachtig procent van onze omzet realiseren we in het buitenland. In de markt voor kapitaalgoederen en investeringen maken ook wij vertraging aan de vraagkant mee. De investeringsplannen stonden in januari en februari op een lager pitje, maar daarna is de vraag weer opgeveerd. Vooral in Duitsland, Frankrijk en Zwitserland doen we het goed. De afzet in Groot-Brittannië en Spanje vertoonde sinds begin 2008 een neerwaartse tendens maar ook daar pikt de vraag nu op."

Hij vervolgt: "In Nederland constateren we wel gezonde interesse, al stellen veel mensen hun aankoopplannen nog even uit. Ook onze wederverkopers geven aan dat de meeste bedrijven wel willen, maar nu nog even niet. Er wordt nog steeds verkocht, dat wel, maar de Nederlander shopt momenteel graag flink rond. Een ander bijeffect van de crisis is dat de afnemers wel degelijk geïnteresseerd zijn in de aanschaf van nieuwe machines, maar dat zij tegen financieringsproblemen aanlopen. Ze krijgen de leasing en dergelijke niet voor elkaar en daar loopt een order nu vaker op stuk. Dit waren dan concrete bestellingen onder voorbehoud van financiering."



Robbert Ledebor: "In samenwerking met onze wederverkopers hebben we hier en daar wel uitsstel van betaling kunnen regelen. Maar dat kunnen we niet doorlopend doen; wij zijn natuurlijk geen bank."

**MARKTBENADERING** Pieter Meijer: "De crisis biedt echter ook kansen. We profileren ons naar de markt toe met waar we goed in zijn en haken richting bepaalde gebruikersgroepen in met nieuwe machineconfiguraties en aanpassingen. We werken verder nóg intensiever samen met onze vaste kring van handelaren en deze wederzijdse loyaliteit en gezamenlijke marktbenadering worden telkens weer beloond. Zij nemen hun relaties en klanten mee naar ons bedrijf voor voorlichting en trainingen. Vaak zetten we dergelijke ontmoetingen op per land."

"In Nederland tellen we zeven wederverkopers. In het buitenland runnen we een eigen bedrijf in Spanje, genaamd Elcon Iberica, en hebben we partnerships met 23 zelfstandige dealers elders in Europa en in Noord- en Zuid-Amerika, Rusland en Nieuw-Zeeland. Zij werken op hun beurt weer samen met een heel scala aan subdealers. Ook hebben we enkele contacten in Noord- en Zuid-Afrika, Australië en Azië. Inderdaad: in elk werelddeel doen we wel zaken. We zoeken nog uitbreiding van ons netwerk in India, waar we laatst al een grote horizontale machine hebben geleverd."

Robbert Ledebor: "Ik zie ook in de huidige markt kansen te over. Hoofdzakelijk dankzij onze introductie op de Ligna 2007 van de Advance2 Quadra, die rust op een speciaal frame dat we enkele jaren eerder al hadden ontworpen. Deze volautomatische machine is in staat om een écht productiesysteem te zijn in plaats van louter een stand alone-machine. Hij kan horizontaal én verticaal opereren. Onze wederverkopers in Duitsland, Frankrijk en Zwitserland slagen er uitstekend in om die voordelen te verkopen aan de meubelindustrie en interieurbouwers die geen tonnen hebben voor nieuwe investeringen maar die toch een nauwkeurigheid van 0,1 mm in de lengte en hoogte wensen. Dit kunnen wij bieden en daar zijn we uniek in. Eindklanten ontdekken dat ze met slechts één paar handen in dezelfde tijdspanne hetzelfde werk kunnen verrichten waar voorheen drie paar handen nodig waren."

Ledebor spreekt van zes 'unique selling points' en somt ze graag even op: "De Advance2 Quadra neemt minder ruimte in beslag en kan tevens meerdere platen tegelijk behandelen. Bovendien wordt het plaatmateriaal gepositioneerd en niet de zaaggroep. Vierde pluspunt is dat de machine volautomatisch werkt. Daarnaast is de nauwkeurigheid gegarandeerd langs de hele geleiding, die ook nog eens soepel en licht loopt. Tot slot is er sprake van een gebruiksvriendelijke touch-screen besturing die volledig programmeerbaar is. Dankzij deze zes USP's laat de machine zich heel gemakkelijk en goed verkopen. Zeker omdat hij tevens goedkoper is dan een grote opdeelautomaat."

Pieter Meijer: "De Quadra blijkt in de praktijk vaak het hart of één van de harten van een productie-onderneming. Inmiddels is dit type goed voor twintig procent van onze jaaromzet. Vorige week hebben we er weer een aantal verkocht aan afnemers in Duitsland. En sinds begin dit jaar draait er ook één in Nederland bij een fabrikant van kantoormeubilair."

**MARKTLEIDER** Van de concurrentie ligt Elcon niet wakker, zo blijkt. Robbert Ledebor: "Wij zijn echt marktleider in onze klemsystemen en automatisering; daar komt niemand bij in de buurt."

Pieter Meijer: "Door middel van ontwikkeling en research slagen wij er toch in de concurrentie telkens een stap voor te blijven. Op ons terrein gaat het heel specifiek om de lange geleidingen. Die technologie moet je echt in huis hebben wil je als machiniefabrikant succesvol zijn. Bij ons vormt dat onze kernactiviteit; die geleidingen zijn al dertig jaar het geheim van de smid dat gewoon in onze genen zit ingebakken. Hoewel wij in technologisch opzicht marktleider zijn, moet ik wel zeggen dat een Zwitsers bedrijf in aantal meer verticale platenzagen verkoopt."

Robbert Ledebor: "We zijn er dan ook trots op dat we onlangs onze toentertijd grootste Quadra hebben geleverd aan nota bene een Zwitsers bedrijf. De firma Kühni in Luzern, maker van houten prefabwoningen, kocht bij ons een grote verticale opdeelautomaat van bijna vier meter hoog en tien meter lang. Een eigen team van technische mensen ging mee voor de installatie en begeleiding van het personeel, en inmiddels is de machine in gebruik. We

zijn nu bezig met een nog grotere uitvoering van de Advance2 Quadra voor een klant in Duitsland. Dit model meet net geen twaalf meter en is eveneens vier meter hoog."

Pieter Meijer: "De grootste verticale platenzaag die we ooit hebben geleverd, was een voorloper van de Quadra van achttien meter lengte, met een hoogte van vier meter en een grotere zaagdiepte van 150 mm. Deze functioneert nu bij een fabrikant van sandwichpanelen. We produceren voor het hele gamma aan klanten: van groot tot klein en voor

een brede range van toepassingen. De kleinste uitvoering is drie meter lang bij een hoogte van 1,55 meter."

**NESTING** Op de aanstaande vakbeurs Ligna in Hannover betreft ook Elcon als vanouds een stand. Pieter Meijer: "Aan de platenzaag voegen we telkens nieuwe en verbeterde functies toe om de bediener zoveel mogelijk handelingen uit handen te nemen en om het fabricageproces efficiënter te laten verlopen. In Hannover demonstreren wij in samenwerking met Ardis nieuwe optimaliserings- en nestingssoftware in combinatie met een door zeven assen gestuurde Advance2 Quadra. Dit programma is nu leverbaar. Veel gebruikersvragen gaan over vrije deelpatronen van plaatmaterialen, waardoor je zuiniger en dus goedkoper omgaat met je grondstoffen en tevens doelmatiger produceert. Een platenzaag met kant-en-klare nestingssoftware maakt een einde aan de losse programmering op een PC en vervolgens programmering op de platenzaag. Die vertaalslag kun je nu overslaan."

Robbert Ledebor: "We laten ons bij de ontwikkeling van nieuwe functies en machineonderdelen altijd leiden door onze belangrijkste partners. Regelmatig organiseren we een vanuit het buitenland gedreven Task Force Meeting. Men vroeg bijvoorbeeld een tijdje geleden om een uitbreiding van ons gamma met een platenzaag voor de onderkant van de markt. Dit heeft geresulteerd in de nieuwe Elcon D, een volledig handbediend model met eenvoudige elektronica maar wel met hoogwaardige en nauwkeurige prestaties. Het type D is bedoeld voor kleinere bewerkers die wel eens een plaat op maat zagen."

Vond de productie voorheen geheel in Nederland plaats, gaandeweg is het bedrijf in Leimuiden meer gaan assembleren op basis van onderdelen die het van elders toegeleverd krijgt. Pieter Meijer: "De kernelementen, waaronder onze gepatenteerde geleidingen en aandrijvingen, ontwikkelen en produceren we echter in eigen huis. Afhankelijk van hun expertises en kostprijs betrekken we van derden in binnen- en buitenland standaardcomponenten zoals gietwerk, lasertechnologie en draaiwerk. Daarbij moet ik zeggen dat de maakindustrie in eigen land me na aan het hart ligt en daardoor een streepje voor heeft." ■