

Zinkunie realiseert verdere groei

Onlangs opende Zinkunie in Breda een nieuwe vestiging en op korte termijn zal ook in Limburg een nieuw pand de deuren openen. Tegen de markt in blijft het bedrijf groeien. Verkoopleider Roy Burks vertelt over de actuele ontwikkelingen binnen het bedrijf en de zinkmarkt.

In de loop der jaren heeft de Boxtelse leverancier van zink-, lood- en koperproducten een centrale plaats in de Nederlandse non-ferro branche opgebouwd. Dit komt volgens Burks in de eerste plaats vanwege de marktbenadering en betrouwbaarheid van het bedrijf. Men fungeert als producent en groothandel en stelt zich ten doel de klanten een zo breed mogelijk pakket en een zo compleet mogelijke service te kunnen bieden. Verder vraagt de markt om snelheid, of het nu over het reageren op een offerte-aanvraag gaat of over de werkelijke levering. Het product zink heeft een flinke ontwikkeling doorgemaakt. Er zijn vele soorten gepatineerd zink op voorraad, waarvan Nedzink Noir de nieuwste soort is die het bedrijf aan het pakket heeft toegevoegd. Door productontwikkeling zijn de esthetische en technische mogelijkheden van het materiaal verder vergroot.



Rabatdelen uitgevoerd in Noir.

“De zinkbranche is een specialistische branche waarbij het belangrijk is de klant een breed aanbod te bieden, en hem op een juiste manier te begeleiden en te informeren,” vertelt Burks. “Daar hebben wij onze organisatie op ingericht.”

Pakket

Men wil voor de klanten een betrouwbare leverancier zijn die de bestelling snel op de gewenste plek kan brengen. Een bestelling die vóór 15.00 uur is geplaatst, kan in de meeste gevallen de volgende dag op de gewenste plek worden bezorgd. Het bedrijf heeft daartoe op alle vestigingen een ruime voorraad. Met een uitgebreid logistiek systeem, verzorgd met eigen vrachtwagens en chauffeurs, heeft men tevens een landelijke dekking gecreëerd. “Wij werken met een ervaren en enthousiast team, en hebben geen negen-tot-vijf-mentaliteit,” aldus Burks.

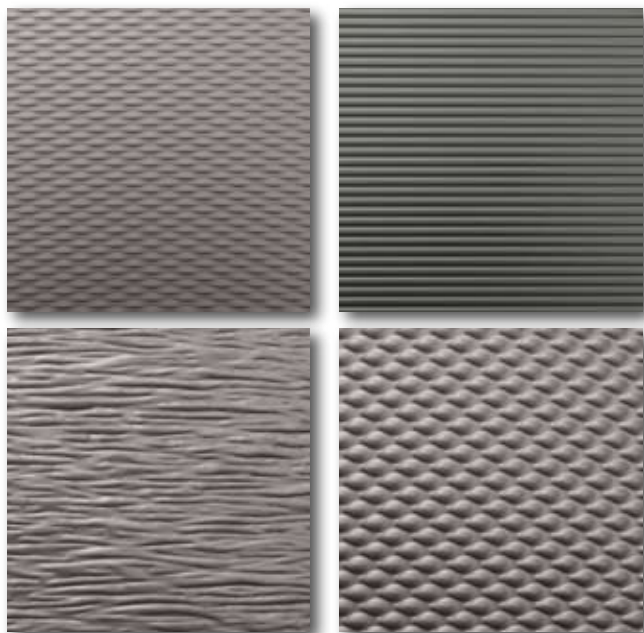
Inmiddels heeft het bedrijf landelijk acht vestigingen operationeel (gewerkt wordt aan de negende in Geleen). Deze worden allen geleid door mensen die desgewenst uitgebreid advies kunnen leveren. De winkelformule op alle vestigingen behelst een ‘one stop shop’, wat dus betekent dat men er ook terecht

◀ Gevel uitgevoerd in Composiet in combinatie met Noir.



kan voor allerlei gereedschappen en accessoires die betrekking hebben op de verwerking van zink, koper of lood. Ook kan men er bijvoorbeeld meteen een dakbrander meenemen.

Met de ontwikkelingen die de verschillende zinkproducenten de afgelopen jaren hebben geïntroduceerd is men ook steeds meer in staat tegemoet te komen aan de meest uiteenlopende wensen van architecten. "Met NedZink als belangrijke leverancier kan het bedrijf een constante kwaliteit van standaard goten bieden, maar ook alle innovaties die de producent de laatste tijd heeft ontwikkeld. Een voorbeeld van die innovaties is Structure (zink met geïntegreerde patronen). Het hoofdkantoor van Zinkunie in Boxtel is bijvoorbeeld bekleed met het materiaal, type Brasilia - en het kantoor in Utrecht met type Paris.



Met Nova Composiet (een paneel dat vrijere vormgeving mogelijk maakt) zijn de mogelijkheden met het materiaal zink aanmerkelijk uitgebreid. Burks: "Wij leveren al deze producten op maat, voor de meest uiteenlopende toepassingen. Zo hebben we bijvoorbeeld een laser in bedrijf die een logo uit een plaat zink kan laseren, maar ook kunnen we standaard goten zoals M 44 ook als gepatineerd Nova uitvoeren."

Het pakket behelst tevens een uitgebreide begeleiding van de klant. Enerzijds staat men de klanten desgewenst bij op projectbasis, ook biedt het bedrijf diverse cursussen en opleidingen in de verwerking van zink. "Het is natuurlijk belangrijk dat het materiaal op een juiste manier wordt verwerkt," vertelt Burks. "Een verkeerde applicatie kan een negatief effect hebben op het imago van het materiaal. Daarom is het zo belangrijk dat lood, koper of zink wordt aangebracht door vakmensen die weten waar ze mee bezig zijn. Wij investeren hierin en hebben de afgelopen jaren aan zo'n 1000 mensen praktijkcursussen gegeven. Ieder seizoen geven wij 10 tot 16 cursussen in ons speciaal hiervoor ingericht cursuslokaal."

Markt

De groei van Zinkunie is opmerkelijk omdat de marktomstandigheden nog steeds niet erg gunstig zijn. Volgens Burks is dat te verklaren uit het gegeven dat de klant juist in onzekere tijden een betrouwbare leverancier prefereert. "Waar vroeger de belangrijkste vraag van een klant was: 'Wie is de goedkoopste?' is nu de belangrijkste vraag: 'Met welke leverancier kan ik het makkelijkste geld verdienen aan een klus?' Opdrachten komen vandaag bij de klant binnen, maar dan moet hij wel morgen beginnen! Wij kunnen garanderen dat het in ieder geval niet vastloopt op te late leveringen."

Daarnaast worden de materialen in diverse markten verwerkt. "Zink, lood en koper worden veel toegepast bij de renovatie of restauratie van monumenten," aldus Burks. "Ook in deze tijd gebeurt daar nog behoorlijk veel in. Denk bijvoorbeeld aan de vooroorlogse arbeiderswijken. Met toepassing van koper of zink wordt de uitstraling van een pand aanzienlijk opgewaardeerd. Vanwege het grotere aantal mogelijkheden blijft de vraag naar deze materialen ook stijgen in de nieuwbouw. Ook in de interieurbouw zijn de metalen zink en koper geliefd." Wel hebben de metalen te maken met fluctuerende grondstofprijzen. Burks vertelt dat het daarom belangrijk is de prijzen voortdurend en transparant met de klant te communiceren. "Om onaangename verrassingen te voorkomen, hanteren wij dagprijzen."

Burks ziet de toekomst van het bedrijf met vertrouwen tegemoet. "Wij verwachten ook in de toekomst te groeien. Momenteel zijn we op zoek naar een geschikte locatie in Limburg om onze negende vestiging te openen. Dan zullen we een zodanige dekking hebben gerealiseerd dat we in elke regio in Nederland snel en gemakkelijk zijn te bereiken. Op deze manier kunnen wij onze rol, die is gebaseerd op full service, nog beter vervullen." ■

