



Simulatie via de computer. Soester Gieterij investeert ook in software om technische aspecten van het gietproces aanschouwelijk te maken voor klanten.



"Maar past Soester Gieterij wel in een special over China?" vraagt directeur Roel Britstra zich bij het eerste telefonisch contact terughoudend af. "Wij doen niet mee aan het uitbesteden en verplaatsen van de productie naar lage-lonenlanden. Ook niet naar China." Of hij zijn tegendraadse mening zou willen verwoorden zodat ook een tegengeluid op de China-koorts kan worden opgetekend? Na een korte stilte zegt hij: "Eigenlijk wel. Ik word zo langzamerhand moedeloos van alle uitnodigingen voor handelsmissies en matchmaking-bijeenkomsten in verre landen als China en India. Er zijn in Nederland prachtige productiebedrijven die investeren om de maakindustrie hier te houden en daar wordt te weinig aandacht aan besteed."

Britstra, zo blijkt een week later op zijn kantoor in Soest, had zich eerder dit jaar geërgerd over de zoveelste uitnodiging van FME om in te tekenen op een missie naar een 'ver weg land'. Hij schreef zijn ergernis direct van zich af – 'waarschijnlijk was die dag al niet vlekkeloos verlopen' - in een e-mail aan FME. "Ik heb de indruk dat brancheorganisaties en overheden drukker zijn met het bevorderen van outsourcing dan met het behouden van de maakindustrie in Nederland. Industriële bedrijven die

werk bieden aan mensen uit alle bevolkingsgroepen en voor alle verschillende opleidingsniveaus, zouden moeten worden gekoesterd", luidt zijn parool.

"Ik ben nog steeds in staat hier in Nederland gietwerk te maken voor marktconforme prijzen"

Doodstil

Hij geeft een voorbeeld uit eigen huis. "Soester Gieterij heeft de mogelijkheid kansarme jongeren een werkende toekomst te bieden. Maar als je dan bij gemeenten of andere instanties aanklopt om kandidaten, dan blijft het doodstil. Uiteindelijk heb ik via een opleidingsinstituut voor moeilijk lerende kinderen een jongen kunnen aannemen die hier enthousiast aan het werk is. Als de maakindustrie in Nederland zou worden gestimuleerd dan ontstaan er mogelijkheden voor kansarme groepen. Probleem is dat werken met je handen vanuit de politiek met een opgetrokken neus wordt bekeken. Maar niet iedereen heeft de capaciteiten om hoog opgeleid te worden. Er zullen altijd mensen zijn die met hun handen moeten werken en daarom moet er een basisindustrie in Nederland blijven."

Soester Gieterij, opgericht in 1947, heeft ervoor gekozen in Nederland te groeien. Het bedrijf heeft daarom onlangs geïnvesteerd in een nieuw gebouw. "Eind dit jaar verhuizen we naar de oude filmstudio's van de NOB in Almere. We krijgen dan drie keer zoveel oppervlakte om te werken. Voor de komende tien jaar is schaalvergroting voorzien. Wij verwachten dat we door deze investering tegen concurrerende prijzen kunnen blijven leveren, maar dan moeten we ook de efficiency verder verhogen en meer toegevoegde waarde creëren door duurdere materialen te gebruiken", aldus de metallurg die van jongs af aan is gefascineerd door vloeibaar metaal.

De gieterij maakt gietstukken tot 3.500 kilo in meer dan tachtig materiaalsoorten. Producten variëren van nostalgische lantaarnpalen tot onderdelen voor schepen, recyclinginstallaties en algemene machinebouw. Directeur Britstra: "Onze specialiteit is dat we niet gespecialiseerd zijn. Ook kunnen we onze klanten op maat bedienen door flexibiliteit in het leverprogramma en de levertijden. Wij kennen onze klanten heel goed en dat plaatst ons in een voordelige positie. Het woordje 'gunnen' is bij het zakendoen heel belangrijk. Persoonlijke contacten vormen de basis van zakelijke contracten. Lantaarnpalen verkopen door

“China is geen concurrent voor mij”

Soester Gieterij in Soest kiest voor groei in Nederland. Bewust. Directeur Roel Britstra wil niets weten van uitbesteding aan lagelonenlanden. “Industriële bedrijven die werk bieden aan mensen uit alle bevolkingsgroepen en voor alle verschillende opleidingsniveaus moeten worden gekoesterd.”

Productie in Soest: wat vroeger een ambacht was dat door vaklieden ‘op het oog’ werd uitgeoefend, is nu een proces dat door mens en machines kan worden bewaakt.

op de website van het bedrijf ‘klik hier’ te zetten, werkt niet.”

Onderscheidend

Investerings in moderne apparatuur en nieuwe giettechnologieën geven volgens Britstra het bedrijf onderscheidend vermogen. “Je moet goed nadenken over wat je doet. Gietwerk blijft een basisproces van meestal zand en vloeibaar metaal. Maar wat vroeger een ambacht was dat door vaklieden ‘op het oog’ werd uitgeoefend, is nu een proces dat door mens en machines kan worden bewaakt. Het proces is met apparatuur beheersbaar te maken en krijgt daardoor een hoge mate van reproduceerbaarheid. Door toepassing van nieuwe giettechnieken verbeteren we onze producten en verminderen we het afkeuringsgevaar. Dat versterkt onze concurrentiepositie. Als eerste gieterij in Nederland pasten wij bijvoorbeeld gasspoeling met argon toe in een vloeibaar staalbad, om het metaal te reinigen en de kwaliteit te verbeteren. Daar ben ik best trots op, want we zijn met 24 medewerkers maar een klein clubje.”

In de afgelopen tien jaar heeft de Soester Gieterij veel klanten naar lagelonenlanden zien vertrekken. “Eerst naar landen als Polen, Tsjechië en Turkije. Later

is daar China bijgekomen. Nu zie ik dat een behoorlijk aantal klanten op zijn schreden terugkeert. De prijzen zijn daar inmiddels omhoog gegaan. De kwaliteit ligt lang niet altijd niet op Nederlands niveau, logistiek valt het allemaal tegen en de communicatie met de lokale medewerkers gaat moeizaam. Dus komt het werk terug en daar speel ik op in met een nieuwe fabriek met een dubbele productiecapaciteit in vergelijking met de huidige. Een andere zaak is nog dat de zware milieueisen waaraan de Nederlandse gieterij-industrie al voldoet ook in de Oost-Europese toetreders tot de Europese Unie gaan gelden. Dat zal het prijsniveau beïnvloeden.”

Marktconform

Op de vraag waarom hij de productie niet verplaatst of een deel ervan uitbestedt, antwoordt de man die in 1999 de leiding van het bedrijf overnam openhartig: “Ik heb niet de organisatie om me wereldwijd te oriënteren. Maar daar komt iets anders bij: ik ben nog steeds in staat hier in Nederland gietwerk te maken voor marktconforme prijzen. Als ik me honderd procent zou concentreren op uitbesteden dan zou ik hier de gieterij sluiten en 24 mensen op straat zetten. Dat kan ik niet en dat wil ik niet. Ik voel me verantwoordelijk voor de mensen die hier werken, velen al

vijftien jaar of langer. Zij doen hun uiterste best voor dit bedrijf en dat moet ik voor hen ook doen. En nogmaals, ik ben tevreden met de omzettingontwikkeling die ons in de toekomst in staat stelt te blijven investeren.”

“Onze specialiteit is dat we niet gespecialiseerd zijn”

Hij kan zich voorstellen dat een bedrijf kan worden gedwongen uit te besteden naar een goedkoper buitenland. “Als een Nederlandse producent niet meer in staat is zijn product met het Nederlandse kostprijsniveau aan de markt te brengen, dan zal hij wel moeten uitwijken. Maar niet alle producten zijn in een land als China goedkoper te fabriceren. Het moet gaan om repeterende producten die niet te vaak veranderd worden en een lange looptijd hebben. Soester Gieterij maakt unieke stukken en kleine series in nauw overleg met de klant. Daarom zeg ik: hoezo China een concurrent? Ik ervaar dat niet zo, want ik zie de sterke punten van Soester Gieterij. Ik hoef de stap naar China niet te maken.”

www.soestergieterij.nl