

Algemeen directeur Jan Melis jr: 'We willen een logisch verlengstuk van onze klanten zijn'

'Doen waar je goed in bent'

Yvonne van der Heijden

TILBURG 'Productontwikkeling staat bij ons hoog in het vaandel, samen met de klant een goede kwaliteit leveren tegen een betaalbare prijs. Als het interessant is voor de klant, is het interessant voor ons', aldus de filosofie van algemeen directeur Jan Melis. Hij is al ruim veertig jaar commercieel verantwoordelijke van Melis Gieterijen dat in 1954 door zijn broer Antoon samen met hun vader is opgericht.

Melis Gieterijen in Tilburg is een relatief klein bedrijf met dertig medewerkers. Toch is de naam Melis wereldwijd bekend. Dat komt vooral door de zogenoemde Melis-putter, de golfclub met het handige verlengde streepje waardoor het voor de golfer gemakkelijker is de bal in het gat te krijgen.

Productontwikkeling

'De Melis-putter is ontwikkeld door mijn broer Antoon. Het is een mooi voorbeeld van productontwikkeling waarbij de gebruiker het uitgangspunt is geweest', zegt algemeen directeur Jan Melis trots. Zijn bedrijf produceert hoogwaardig industrieel gietwerk voor 'nagenoeg alle takken van industrie'. 'De broers hadden een technische achtergrond bij een gieterij en begonnen met de productie van brongietwerk. Mijn opleiding lag meer op het commerciële vlak. Ik kreeg begin jaren zestig als 18-jarige dan ook de administratieve en commerciële kant op mijn schouders.'

Het Tilburgse bedrijf maakt kleine en middelgrote series, zowel machinaal-, als handgietwerk en coquilliegietwerk waarbij stalen matrijzen met een gietlepel worden gevuld. Een van de stelregels van directeur Melis luidt: 'Je moet die dingen doen waar je goed in bent.' Melis Gieterijen heeft bewust gekozen om zich niet te richten op grootschalige massaproductie en om een aantal niet-kernactiviteiten uit te besteden. 'Machinale bewerkingen en bramen, besteden wij uit en het maken van mallen grotereels ook. Een klant voor mas-



Directeur Jan Melis in zijn gieterij. (Foto's: YvdH)

saproductie zullen wij helpen om een goede keuze te maken voor een bepaalde gieterij in een land waar de productiekosten veel lager zijn. Eventueel nadat we hem hebben geholpen bij de ontwikkeling van zijn product.'

Niet naar lagelonenlanden

Melis heeft nooit overwogen zelf zijn productie naar een lagelonenland zoals China te verplaatsen. Hij heeft in China en andere landen wel zijn licht opgestoken. Melis: 'Als ondernemer moet je altijd investeren in de toekomst en niet alleen materieel. Je moet in het buitenland gaan kijken om op de hoogte te blijven en om te weten waar je kansen liggen en waar niet. Structureel produceren in China is voor ons als kleine industriële onderneming niet interessant. Maar soms, als er een interessante toegevoegde waarde is, laten we gietwerk in China maken. Door in de wereld rond te kijken kan ik niet alleen mezelf voor flaters behouden, maar mijn klanten ook. De kosten die je maakt met het oriënteren in het buitenland zijn een investering in de toekomst.'

Door zich te concentreren op de kernactiviteiten heeft Melis Gieterijen eind vorige eeuw de strategi-

sche keuze kunnen maken om intensiever te gaan samenwerken met de klanten. 'Opdrachtgevers richten zich steeds meer op hun kernactiviteiten en verspelen daarmee hun specifieke kennis. Daar liggen voor ons kansen want wij hebben voor aluminium en brons gespecialiseerde gietkennis in huis en veel ambachtelijkheid. Wij kunnen dus met de klanten meedenken over hoe een product het best kan worden gemaakt en we kunnen het gietwerk maken. Door de korte lijnen met de klant en de flexibiliteit in onze organisatie kunnen wij ook plotse opdrachten snel uitvoeren. Wij willen een logisch verlengstuk van onze klanten zijn.'

Bij dat laatste hoort ook dat een deel van het voorraadbeheer van de opdrachtgever kan worden overgenomen. Melis: 'Onze klanten kiezen er meer en meer voor om de voorraad gietwerk in hun eigen bedrijf te beperken. Wij hebben onze dienstverlening verbreed naar opslag en logistiek, zodat we een opdrachtgever optimaal kunnen bedienen. Wij kunnen de opdrachtgever steeds de gewenste hoeveelheid producten leveren op de juiste tijd en plaats. Wij zijn daardoor een interessante partner, want wij nemen veel zorgen van de klant over en hij is goedkoper uit.'

Maatschappelijk verantwoord

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is ook een vorm van investeren in de toekomst, betoogt Melis. Zijn bedrijf voerde als een van de eerste kleine ondernemingen in 1996 het milieucertificaat ISO 14001 in en is in het bezit van het EMAS-certificaat. 'Naast het runnen van je bedrijf heb je ook een verantwoordelijkheid naar de samenleving, naar je klanten en je medewerkers. De investeringen in milieu- en energievriendelijk produceren, in het verbeteren van de

lijke functies. Hij is 65 jaar maar dat is voor hem geen reden om met werken en besturen te stoppen. 'Ik ga in principe gewoon door', klinkt het vriendelijk maar beslist. Hij voorziet bij Melis Gieterijen geen problemen bij zijn terugtreden in de toekomst. 'Ik ben weliswaar directeur/eigenaar maar de leiding van de productie en de werkvoorbereiding is in handen van bewaarde en ervaren jonge mensen. De technische kennis van mijn broer is goed overgedragen en we hebben een goed product en een goede strategie om de vergrijzing op te vangen en te blijven innoveren. Het bedrijf is opgebouwd door de medewerkers. Het is een collectiviteit. Ik kan erop vertrouwen dat de continuïteit is gewaarborgd. Maar zolang ik plezier beleef aan het ondernemen en ik gezond blijf, zal ik niet stoppen.'

ADVERTENTIE

Decibair® de GrassAir compressor met godempe geluid.

ADVERTENTIE



Het Tilburgse bedrijf maakt kleine en middelgrote series, zowel machinaal-, als handgietwerk en coquilliegietwerk waarbij stalen matrijzen met een gietlepel worden gevuld.

AC & DC motoren

ROTERIO
ELECTRICAL MOTION & CONTROL

www.rotorio.com