

SIG-Bracol, een jaar thuis in de Botlek:

Prachtoogst op nieuwe isolatieakker

Terug naar de Botlek, om precies te zijn naar de Abel Tasmanstraat in Rotterdam-Albrandswaard. Begin september 2009 verraste SIG de isolatiebranche met de opening van Bracol-Botlek. Een nieuwe logistieke full-servicevestiging in de achtertuin van de klant. Een jaar later blijkt deze nieuwe isolatie-akker, ingezaaid onder een matig economisch gesternte, een prachtoogst op te leveren. Succes vanaf maand één, dankzij de combinatie van inzet en klantvertrouwen op een unieke locatie. Per oktober 2010 breidt SIG het Botlek-team uit om de groeiende goederenstroom in beste banen te leiden.

“Het vertrouwen van de klant, hard werken en de juiste locatie”, benoemen SIG divisiedirecteur Joël Neves en vestigingsmanager Michel Jacobs de succesfactoren van Bracol-Botlek. Het begrip durf of ondernemingszin horen we niet in deze formule, maar tussen de regels door blijkt dit wel een stimulerende adrenalinebron. “We hebben in een moeilijke tijd een nieuwe akker ingezaaid, dan geeft het toch een kick als dit binnen een jaar zo goed geslaagd blijkt. Vanaf

maand één draagt Bracol-Botlek positief bij aan het bedrijfsresultaat en na het eerste jaar lopen we zelfs ver voor op de prognoses. Er zijn in deze tijden dus ook positieve leuke ontwikkelingen te melden”, vervolgt Joël Neves. Aangezien de SIG-organisatie net als alle andere ondernemingen nieuwe investeringen kritisch toetst en volgt, beziet het Botlek-team met nog net een beetje extra trots hun resultaat van plannen maken, uitvoeren en doorontwikkelen.

Locatie

Voor Bracol-Botlek is de locatie cruciaal. Vanuit logistiek isolatieperspectief gezien is Rotterdam-Albrandswaard – ook bekend als genoemd – de poort tot de Botlek en de Tweede Maasvlakte. Vanaf zes uur 's morgens komen de isolatiespecialisten voorbij. De vroege utiliteitsisoleerders voorop, al snel daarna gevolgd door de industriële collega's. “We zitten in de achtertuin van de klant”, zegt Michel Jacobs. “Deze locatie is ideaal gesitueerd, voor onze logistieke dienstverlening en voor de persoonlijke relatie met onze klanten. De klant weet zeker dat zijn bestelling de volgende ochtend vroeg klaar staat, hij vaart er blind op dat het juiste materiaal op het



Wim Zoetmulder (l) is bij Bracol-Botlek de vaste vervanger van John Bout. Wim Zoetmulder heeft sinds kort de broodnodige versterking gekregen in de persoon van Wim van Weeren (r), die Zoeterwoude heeft verruild voor de Botlek.



John Bout, de anchorman van Bracol-Botlek. Samen met zijn team heeft hij het de afgelopen maanden snel drukker – en ook gezelliger – zien worden in de nieuwe vestiging. Vanaf zes uur begint het met de utiliteitsrelaties. Parallel met de gebruikelijke projecturen komt tegen zevenen de stroom klanten uit de industrie op gang.

afgesproken tijdstip op de projectplant zal zijn afgeleverd.”

De gedachte dat ‘de klant aan de balie’ niet de meest efficiënte schakel in een rationele logistieke keten is, past niet in de marktvisie van Bracol-Botlek. Michel Jacobs: “We stellen het juist op prijs als klanten geregeld materiaal komen afhalen: dat is waardevol persoonlijk contact. In de utiliteit blijkt dat – zo ervaren we – zo mogelijk nog belangrijker dan in de industrie waar de aard van de projecten vaak al meer overleg vergt. En laten we niet vergeten dat Bracol-Botlek vooral is opgezet als servicecenter. Zo zijn we als logistieke dienstverlener goed voor de bulk en even goed voor de afhaalopdracht. Zo kunnen we heel snel op aanpassingen en calamiteiten inspelen. De klant is dus ook van harte welkom voor die ‘ene meter’: dat is geen procesverstoring. Integendeel, als bestellen net even te lang zou duren voorkomt afhalen of nabrengen procesverstoring bij onze klant en diens opdrachtgever.”

Joël Neves: “Als we de klant snel helpen, laten we concreet zien dat we meedenken en problemen oplossen. Bovendien: onze klant wil kosten besparen en rekent daarin ook op ons. Wij beantwoorden die vraag door te investeren in service. Natuurlijk praten ook wij over prijs, maar primair gaat het er om samen met de klant de markt te bedienen. Prijsdiscussie en korting levert een tijdelijk effect op, het bouwt geen band. Creatief meedenken in oplossingen en service wel. Als we in samenspraak met de klant efficiënte ideeën aandragen, creëren we een win-winsituatie. Service betekent voor ons meedenken met klanten en investeren in de toekomst. Klanten bouwen op ons en weten dat bij de SIG-groothandel – hier Bracol-Botlek – hún voorraad ligt.”

Logistiek web

Als servicevestiging is Bracol-Botlek de vooruitgeschoven post van de SIG-groothandelsbedrijven. De vestiging ontleent de kracht dan ook mede aan de logistieke mogelijkheden van de gehele groep. De

vestigingen kunnen flexibel en snel gebruik maken van elkaars capaciteiten. Coolag in Waalwijk, Bracol in Zoeterwoude en Botlek, en Isolatic in Hasselt te België wisselen magazijn capaciteit, productie- en distributiefaciliteiten uit, mede gebruik makend van centrale diensten in Waalwijk. “Als het gewenste materiaal ergens in de Benelux ligt, is het op tijd bij de klant”, vertaalt Joël Neves het logistieke web. Dat de schakels hierbij klant- en projectgericht in elkaar grijpen, illustreert Michel Jacobs als volgt: “een recent project moest direct van start gaan met tientallen trailers gelijktijdig. Dat begint met goed plannen, maar het betekent ook heel snel en flexibel schakelen als er wijzigingen worden doorgevoerd. Zeker als dit ombouw van reeds geladen wagens inhoudt. Je moet er niet aan denken dat honderd man niet aan de slag kunnen door een verkeerd geleverde container. Die complexe zaken kunnen we goed aan, door snel te schakelen. Vanuit Bracol-Botlek, en vanuit Waalwijk en Zoeterwoude.”

Uitbreiding

Bracol Botlek opent iedere ochtend om zes uur de deuren. Parallel met de gebruikelijke projecturen begint de dag normaliter met de utiliteit, dat tegen zevenen geleidelijk overgaat naar de industrie. Tot vier uur ‘s middags is het een komen en gaan. John Bout, de ‘anchorman’ van Bracol-Botlek en zijn vervanger Wim Zoetmulder, hebben het geleidelijk aan drukker – en daardoor ook gezelliger – zien worden. Zo druk, dat het team per 1 oktober versterking krijgt in de persoon van Wim van Weeren. Laatstgenoemde verruult de Bracol-vestiging in Zoeterwoude voor de Botlek om een onberispelijk verlopende goederenstroom te waarborgen. Verder is er ook versterking gekomen op de logistieke afdeling binnen Bracol Botlek in de persoon van Jan Lecker. Hij draagt zorg voor tijdige leveringen bij onze klanten, tezamen met Mark Halewijn. Versterking dus, voor de sympathieke klant die zijn bezoek aan Bracol Botlek zelfs zo nu en dan met gevulde koeken opvrolijkt.



Het draait bij Bracol-Botlek om sluitende logistiek. Daarvoor put John Bout bij Bracol-Botlek in Rotterdam-Albrandswaard uit een omvangrijk magazijn ter plekke. De overige SIG-vestigingen staan permanent stand-by om snel en flexibel bij te schakelen.