

Keuzes in het staal

De eerste generatie richt het bedrijf op, de tweede generatie bouwt het met hard werken uit en de derde generatie verkwaanselt het; althans zo luidt een populair adagium. Dat het ook anders kan tonen Martijn Blonk en Renee Schuurman. Door scherpere keuzes te maken en de organisatie te moderniseren, draait Blonkstaal Schoonhoven B.V. op volle toeren.



Met Martijn staat de derde generatie Blonk aan het roer van het in 1956 gestarte Blonkstaal. Het bedrijf uit Schoonhoven heeft jaren achtereenvolgend voor een goede boterham gezorgd met alles wat van staal gemaakt kan worden, variërend van constructies, hekken, trappen en voegconstructies tot aan kunstwerken. Daarnaast heeft Blonkstaal een eigen teken- en ontwerpafdeling en montageploegen. “Onze sterke punten zijn de kwaliteit die we leveren, de flexibiliteit die we daarbij kunnen bieden en het denken in oplossingen”, aldus Martijn Blonk. “Bovendien is bij ons afspraak nog gewoon afspraak. Dat zorgt voor goede en zeer langlopende relaties met onze klanten. Ondanks dat merk je dat je, zeker tijdens de crisis, meer en meer op prijs concurreren moet.”

Interne bedrijfsvoering

Naast de marketingkeuzes, heeft Blonkstaal ook de interne bedrijfsvoering geprofessionaliseerd. “We hebben functioneringsgesprekken geïntroduceerd en geïnvesteerd in één softwarepakket waarin de complete orderstroom en administratie geïntegreerd wordt”, licht Schuurman toe, die zelf een opleiding aan de Hotelschool heeft afgerond. “Tegenwoordig leveren we ook de projecten formeel op bij onze klanten. Dat komt toch iets beter over.”

Twaalf

Toen Blonk en Schuurman in 2013 het bedrijf van de vader van Blonk overnamen, maakten ze al snel de keuze om brandwerende puien tot speerpunt te verheffen. Blonk: “We hadden al wel een paar projecten op dat vlak gedaan, dus wisten we waar we aan begonnen. Het sluit goed aan bij wat we kunnen. Bovendien zijn er in Nederland maar twaalf andere bedrijven die op dit gebied KOMO-gecertificeerd zijn, net als wij. Een heel andere markt dus. In de metaalbewerking ‘vecht’ je tegen honderden concurrenten.”

Verdienmodel

“Onze medewerkers zijn in Duitsland op cursus geweest en we zijn nu actief de boer op met de puien”, aldus Schuurman, die de rol van commercieel manager op zich genomen heeft.

Overdracht

Martijn Blonk: “Privé kenden we Jeroen Groot al. In onze vriendenkring bevindt zich ook veel ondernemersbloed, dus dan wordt er al snel naar Hoek en Blok verwezen. Ze hebben de overdracht begeleid van de aandelen van mijn vader naar mij en nu ondersteunen ze ons met de administratie, loonadministratie en accountancy.”

“Met dit product kun je nog veel toegevoegde waarde leveren. Naast brandwerend, kunnen de puien ook geïsoleerd en inbraakwerend uitgevoerd worden. Soms dienen ze als vluchtweg, dus dan zit je weer met specifieke toegangssystemen die geïntegreerd moeten worden. En ze vereisen ook meer onderhoud dan sec staalconstructies. Via onderhoudscontracten hebben we nu een extra verdienmodel.”

Industriële look

De focus op de brandwerende puien betekent niet dat Blonkstaal nu de andere metaalbewerking laat varen. Blonk: “We zien het als een speerpunt, maar onze kracht halen we juist uit onze flexibiliteit en diversiteit. Onze twaalf concurrenten zijn eigenlijk allemaal kozijnfabrieken. Wij kunnen meer maatwerk leveren omdat we over andere capaciteiten beschikken.”

“Daarnaast zit staal ook wel weer wat in de lift”, vult Schuurman aan. “Het is echt een blikvanger, die tegenwoordig steeds meer in het interieur wordt toegepast, nu de industriële look in is. Bovendien is het superstrak en slank materiaal. Je kunt er hele mooie dingen mee maken.” ■

Betalingstermijn

Blonkstaal draait goed, maar gevraagd naar de risico's voor de toekomst heeft de financiële situatie van de bouw hun zorg. Renee Schuurman: “De bouw krabbelt langzaam weer op, maar er zit nog geen vet op de botten. De betalingstermijnen worden langer en langer. 75 dagen is al geen uitzondering meer. Zeker met grotere opdrachten is dat toch echt wel een probleem. Laten we hopen dat daar het geld ook weer wat meer verdiend gaat worden en er een normalisatie op dit vlak gaat komen.”