

STEVIGETAAL



*Denk duurzaam,
denk staal!*

NIEUWS UIT DE STAALHANDEL

De mondiale staalmarkt is er de afgelopen periode niet beter op geworden. Diverse fabrieken hebben drastische maatregelen getroffen en diverse hoogovens en productielijnen stilgelegd. De bodem lijkt echter bereikt, zo blijkt uit signalen die duiden op een – zeer voorzichtig – prijsherstel. Zo hebben in China

de grootste staalproducenten aangekondigd voor mei hetzelfde prijsniveau te hanteren als voor april. In het zuiden van Europa (Italië) zijn zelfs enkele prijsverhogingen van verzinkte coils gesignaleerd.

Ook rvs en aluminium hebben een forse prijsdaling laten zien op de wereld-

markt. Aangezien deze prijzen nogal onder invloed staan van speculatie in grondstoffen op de LME (London Metal Exchange) wordt ondanks een verminderde vraag soms toch een hogere prijs genoteerd. De laatste vooruitzichten laten dan ook voor deze twee productgroepen een prijsstijging zien. ♦

KLANT IN BEELD

Naam:

J.G. van der Meer Magazijninrichtingen

Adres: Engelandlaan 21,
Hazerswoude-Dorp

Website: www.meermagazijn.nl

Werkzaamheden: in- en verkoop en montage van magazijninstellingen, in- en verkoop en montage van gebruikte tussenvloeren en productie en montage van nieuwe tussenvloeren

Aantal medewerkers: vijftien, verdeeld over het kantoor, de buitendienst montage, de logistiek en de productie

Relatie met CM Staal: sinds 2004



Vader Jan (midden) en zonen Niels (links) en Berry van der Meer in hun eigen opslagruimte, waar natuurlijk de juiste stellingen en tussenvloeren voor de meest effectieve berging zorgen.

'BEDRIJFSRUIMTE EFFECTIEF BENUTTEN MET STAAL'

Als voorraadhoudende groothandel in staal, rvs, aluminium en overige non-ferroproducten bedient CM Staal heel wat klanten. Naar wie gaat al dat staal? Nog spannender: wat wordt ervan gemaakt? Met de rubriek 'Klant in Beeld' maakt u in elke 'Stevige Taal' kennis met een van onze afnemers. Dit keer: Van der Meer Magazijninrichtingen in Hazerswoude-Dorp.

Wie ruimtegebrek heeft en zijn bedrijfs-hal, verkoopgarage of fabrieksloods beter wil benutten, is bij Van der Meer Magazijninrichtingen aan het goede adres. Hier weten ze alles van het optimaal benutten van bestaande ruimten. Van pallet-, draagarm-, banden- en inrijstellingen tot verdiepingsvloeren en verlaagde plafonds, Van der Meer verzint altijd de beste oplossingen voor meer opslag. Daarbij is altijd een flinke hoeveelheid staal nodig. Zonder stalen stellingen of tussenvloeren geen betere opslagcapaciteit. "Dat staal bestellen we voor een belangrijk deel bij CM Staal", vertelt

Niels van der Meer (29), "want zij hebben een brede voorraad en leveren altijd op tijd. Daar houden wij van. Zeker omdat wij ook heel snel moeten kunnen leveren. Soms wil een klant over een paar dagen al zijn nieuwe magazijninstellingen in huis hebben."

Groeien

Van der Meer Magazijninrichtingen is van oorsprong het bedrijf van Niels' vader, de 60-jarige Jan van der Meer die nog altijd met veel plezier aan het werk is. Hij begon in 1975 met het bouwen, slopen en verkopen van kassen. "Dat kun je terugzien in ons logo: het zijaanzicht van een kas", vertelt hij in de grote opslaghal. Het beeldmerk mag dan ruim dertig jaar hetzelfde zijn, binnen het bedrijf is in de loop van de jaren heel wat veranderd, vertellen Niels en zijn broer Berry (26), die de zaak van hun vader hebben overgenomen. "Eind jaren tachtig heeft mijn vader zijn activiteiten uitgebreid met het monteren van magazijninstellingen. Daarna volgde als snel de montage van tussenvloeren."

Eigen vloersysteem

Het bedrijf bleef elke nieuwe kans benutten. Zo nam Van der Meer

Magazijninrichtingen halverwege de jaren negentig de in- en verkoop van gebruikte en de productie van nieuwe tussenvloeren in het assortiment op. Vanuit een eigen constructieafdeling werden tussenvloeren gemaakt van warmgewalst staal. "Inmiddels hebben we een eigen vloersysteem ontwikkeld van geheel koudgewalst staal", vertellen de drie mannen met enige trots. Intratuin, Stork BV: geen klant is Van der Meer Magazijninrichtingen te gek. En hoe groter het oppervlakte, hoe leuker het wordt. "Het is ontzettend motiverend om uit te zoeken hoe een ruimte zo effectief mogelijk kan worden gebruikt. We gaan bij de klant langs, adviseren hoe het bedrijfspannd het beste tot zijn recht komt en zorgen voor de totale aankleding. We plaatsen vloeren, die we zelf ontwerpen en produceren, en complete wanden en plafonds op maat. We hebben alles in huis om voor iedereen meer ruimte te creëren." En of het nu om enkele tientallen of duizenden meters gaat, de mannen van Van der Meer Magazijninrichtingen buigen de staalproducten van onder meer CM Staal altijd met evenveel plezier om naar een compleet nieuwe inrichting. ♦

RECONDITIONEREN VAN ROESTVAST STAAL

Roestvast staal blijkt niet zo onderhoudsvrij als vaak gedacht. Het materiaal vertoont regelmatig geoxideerde plekken. Er zijn enkele nieuwe producten op de markt om roestvast staal te reconditioneren zonder dat ze slecht zijn voor het milieu.

Roestvast staal dankt zijn corrosiebestendigheid aan een uiterst dunne chromoxidehuid. Als het schoon blijft, voldoende uitwisseling met zuurstof heeft en niet te zwaar chemisch wordt belast, kun je er een mensenleven lang plezier van hebben. De praktijk leert echter dat er meestal plekken verschijnen met vliegroest, corrosie, theevlekken en andere aantastingen. Er zijn een aantal manieren om deze te verwijderen, zowel mechanisch als chemisch. Bij de mechanische methode verwijdt u de roest met bijvoorbeeld schuurpapier, roestvaststaalwol of borstels. Nadeel: dit geeft krassen. Technieken als glasparelen en keramisch stralen zijn ook voorhanden, maar vaak moeilijk uitvoerbaar op de aangetaste locaties. Daarom valt de keuze vaak op een chemische oplossing. Dit komt neer op een behandeling met een anorganisch zuur, dat de oxiden of roest relatief snel verwijdt. Hiervoor worden veelal fosforzuur en allerlei beitsgels gebruikt. Fabrikanten deinzen er niet voor terug om



RVS304-flens die besmet is door ijzerhoudend water.



Dezelfde flens, maar dan gereinigd met Innosoft B570 en voorzien van een nano-laagje.

aan die gels enig waterstoffluoride toe te voegen. Ondeskundig gebruik hiervan kan leiden tot overbeitsing, wat het materiaal onder de oxidehuid ook aantast. Het resultaat is verruwing, die een extra opmaat is voor nieuwe corrosie. Ook zijn dergelijke middelen gevaarlijk voor mens en dier en slecht voor het milieu.

Innosoft B570

Het is daarom goed nieuws dat er een nieuw organisch product ontwikkeld is dat roest verwijdt: Innosoft B570. Het is zacht voor metaal, maar hard tegen roest, oxiden en contaminaties. Innosoft B570 is basisch van aard en is dus geen beitsmiddel. Roest verdwijnt erdoor als sneeuw voor de zon. Op de foto's ziet u een aangetaste roestvast stalen flens (foto 1) die met Innosoft B570 gereconditioneerd werd (foto 2). Nadat het materiaal van roest ontdaan is, kunt u het oppervlak behandelen met een ander nieuw product: Innoclean B560. Deze vloeistof zorgt ervoor dat het oppervlak geneutraliseerd en gereinigd wordt. Ook krijgt het een bescherm laagje op nanoschaal, dat nieuwe corrosie voorkomt. In de praktijk blijkt materialen die voorheen snel opnieuw roestplekken vertoonden, een jaar na behandeling met Innoclean B560 nog steeds een onbeschadigd uiterlijk te hebben.

Goedgekeurd

Deze nieuwe producten zijn een welkome uitbreiding op de bestaande middelen. Ze tasten het roestvast staal zelf niet aan en er treedt geen verruwing op. Innosoft B570 is goedgekeurd voor gebruik in de voedingsmiddelenindustrie en is derhalve volkomen veilig in het gebruik. Vraag nu bij CM Staal de speciale testkit aan! ♦



LEVERINGSPROGRAMMA AANVRAGEN?

Het leveringsprogramma van CM Staal biedt u een compleet overzicht van ons assortiment. Het is een opsomming van maten, gewichten en normen in een handzaam formaat. Vraag uw gratis exemplaar aan via: verkoop@cmstaal.nl (vergeet niet uw bedrijfsgegevens te vermelden) of bel naar onze afdeling verkoop: (0174) 29 69 40. ♦



UITSLAG KLANT-TEVREDENHEIDSONDERZOEK

Enige tijd geleden heeft CM Staal een tevredenheidsonderzoek laten uitvoeren onder een representatief deel van zijn klanten. Met trots presenteren wij u hierbij de uitslag, uitgedrukt in een cijfer van 1 tot 10:

- Hoe tevreden bent u over de telefonische bereikbaarheid van CM Staal? 8,6
- Hoe tevreden bent u over de snelheid waarmee u een offerte ontvangt? 8,2
- Hoe tevreden bent u over onze levertijden? 8,3
- Wat is uw algehele tevredenheid over CM Staal? 8,0

Kortom, u waardeert ons met gemiddeld ruim een 8. Een mooi cijfer uiteraard, maar stilstand is achteruitgang. Daarom blijft CM Staal continu innoveren en verbeteren waar nodig en mogelijk. ♦



COLLEGA IN BEELD

Waarom ben je ooit gaan werken bij CM Staal? Ik werkte 22 jaar in een beveiligingsbedrijf op het gebied van opleidingen en trainingen. Door allerlei fusies werden de werkzaamheden steeds minder interessant en wilde ik iets nieuws. Ik was al geruime tijd aan het rondkijken toen ik in de krant een advertentie van CM Staal zag. Dat leek me een leuke uitdaging. Na enkele gesprekken werd ik uitgenodigd om het team te komen versterken als inkoper. Tot op de dag van vandaag heb ik hier nog geen spijt van.

Wat is de kracht van CM Staal? Het product natuurlijk! De specialisatie in koudgewalst staal is een van onze sterkste punten en daarnaast leveren wij desgewenst op maat gezaagd. Sterk is ook de snelheid waarmee we leveren. Ook zijn we zeer soepel als het gaat om het op het laatste moment meeleveren of terugnemen van materiaal bij verkeerde bestellingen. We werken met een perfect systeem, eventuele fouten komen direct aan het licht. Hierdoor kan een order snel gecorrigeerd worden.

Wat heb jij persoonlijk met staal? Ik zou bijna zeggen: kom een keer bij me thuis kijken. Het meeste is welis-

Een bedrijf kan niet zonder zijn medewerkers. Mensen met wie u misschien al te maken heeft gehad of in de toekomst nog mee te maken krijgt. Graag stellen wij elke nieuwsbrief een van onze collega's aan u voor. Deze keer inkoper Margareth Kouwelaar.

waar rvs, maar ik vind staal een mooi product in al zijn vormen.

Wat houden jouw werkzaamheden in? Het inkopen van alles wat met metalen te maken heeft en onderhandelen over een zo goed mogelijke prijs, zodat de verkoop een mooie offerte voor de klant kan maken. Ik controleer alle inkooporders op leveringstermijn en of het juiste materiaal geleverd is conform de afspraken met de leverancier. Fouten of manco's probeer ik zo adequaat mogelijk met de leverancier op te lossen. Meestal verloopt dit zeer soepel.

Hoe ziet jouw werkdag er uit? Eerst loop ik de map met inkooporders door om te zien of alle leveringen volgens schema verlopen. De al ontvangen orders gaan naar de boekhouding. Hier van maak ik een aantekening. Of iets nog niet binnen is maar dit wel had moeten zijn, controleer ik met expeditie door middel van de vrachtbrieven van de leverancier. Zo nodig onderneem ik actie. De hele dag door krijg ik van de verkoopafdeling diverse inkoopopdrachten en -aanvragen. Veel aanvragen voor prijs en levertijd doe ik, via e-mail of telefonisch, bij verschillende leveran-

ciers. Verder zorg ik voor de optimalisering van onze voorraad. Zo is makkelijk te zien wat er besteld moet worden. Ook kan ik zien wanneer orders te lang uitstaan bij de fabriek en al geleverd hadden moeten zijn. In dat geval ga ik 'even in de pen' naar de fabrieken.

Wat vind je het leukste aan je werk? We werken met een geolied systeem, dat alleen is al heel fijn. Ik heb tijden meegemaakt waarin het binnen de computersystemen niet zo soepel verliep en je soms dagen achtereen alles opnieuw kon gaan doen. De zelfstandigheid waarmee je je eigen toko beheert, ervaar ik als zeer plezierig. Ik heb de afgelopen twee jaar ontzettend veel geleerd en ga wellicht eind van het jaar op een cursus om nog meer kennis over de producten op te doen. Ook de samenwerking met collega's is prettige, iedereen draagt zijn steentje bij.

Zie je nog verbeterpunten binnen CM Staal? Bij ieder bedrijf kunnen dingen beter, ook bij ons. Sinds ik hier werk is al het een en ander aangepast, zoals software en een telefooncentrale. Het bedrijf blijft tenslotte in beweging. ♦

Heeft u vragen over de verspreiding van deze nieuwsbrief, stuur dan een e-mail aan verkoop@cmstaal.nl. Ook wanneer u geen prijs meer stelt op toezending kunt u dat via dit e-mailadres kenbaar maken.

Offerte of leveringsprogramma aanvragen? U kunt onze verkoopafdeling bereiken via: telefoon (0174) 29 69 40, fax (0174) 29 73 44 of e-mail: verkoop@cmstaal.nl. Kijk voor meer informatie op onze website www.cmstaal.nl.