

MET HULP KLAAR VOOR POST-CORONA

# 'Quickscan heeft mijn ogen geopend'

**Arno Wendrich zag Habets in Nuth omzet en orderintake door corona crisis' instorten. In plaats van bij de pakken neer te gaan zitten, richtte hij zijn bedrijf op de staalindustrie en de windenergie. Habets-directeur Arno Wendrich: "Je zit nu toch vaak op een rijdende trein in een tunnel. De quickscan heeft mijn ogen geopend. Waar verdien ik eigenlijk echt geld mee? Of ben ik nu mijn klant?"**

Ongemerkt komen we Habets (Industrial Components & Surface Technology B.V.) geregeld tegen. Wie ooit in de London Eye (Millennium Wheel) heeft gezeten, kon dat doen doordat de assen draaien in een slijtvaste behuizing van Habets. "Dat ding draait door ons", zegt Arno met gepaste trots. Maar ook in veel windmolens in Nederland, op zee en ver daarbuiten, zitten grote, zware geharde stalen componenten die uit



Willem Zwiers (links) en Habets-directeur Arno Wendrich.



Habets profileert zich in twee segmenten: de staalindustrie en de windenergie.

de fabriek in Nuth komen. Onderdelen van acht ton gewicht, met minimale bewegingsmarge. "Eigenlijk maken we vooral alles wat groot is", vertelt Wendrich. Habets profileert zich in twee segmenten: de staalindustrie en de windenergie. Voor 'wind' is het bijvoorbeeld hofleverancier voor Siemens. In de staalbouw maakt het bedrijf nieuwe producten, maar is het toch vooral actief in onderhoud en oppervlaktebehandeling. Wendrich: "Heel veel onderdelen kunnen prima verder met een tweede leven. We herstellen hier bijvoorbeeld stalen walsen of behuizingen die ouder zijn dan ikzelf." Habets gebruikt speciale coatings om stalen onderdelen een nieuw leven te geven.

## 'Klanten sturen op liquiditeit en de hand gaat op de knip'

"We maken bijvoorbeeld een coating voor keramische lagers. Een techniek die we hebben afgekeken van de warmtetegels van de spaceshuttle. Overall kun je zeggen dat we goed zijn in wind,

groot en onderhoud. 80 procent van wat we doen is voor de export", zegt hij.

### ORDERINTAKE

Tot medio Q1 zag het er allemaal zonnig uit in Zuid-Limburg. "Tien procent boven plan", schetst Wendrich. En toen kwam corona. Bewaking voor de poorten van klanten in België als Habets wilde afleveren, en de plaatsing van windmolens ging opeens on hold omdat boten op zee niet konden uitvaren naar windmolenparken. Wendrich is voorzitter van de in 2019 opgerichte Dutch Heavy Machining Association (DHMA). "Wat wij bij Habets zien, zie je in onze hele sector. Omzet- en intakedalingen tot vijftig procent." Eerst dacht Wendrich dat corona ook nog wel goed nieuws in petto had. "We dachten aanvankelijk dat bedrijven meer onderhoud of revisie zouden gaan doen, maar je zag direct dat cash king werd. Klanten sturen op liquiditeit en de hand gaat op de knip."

### POST-CORONAPROOF

De NOW-regeling redt Habets voorlopig en langzaam ziet Wendrich de handel iets aantrekken. Ook zijn de perspectieven best goed voor de

post-coronatijd. In plaats van zich hele grote zorgen te maken, probeert Wendrich door de crisis heen te kijken en zijn bedrijf vooral post-coronaproof te maken. Daarvoor schakelde hij Metaalunie in. Speciaal voor coronatijden heeft Metaalunie een quickscan ontwikkeld. Bedrijfscoach van Metaalunie Willem Zwiers daarover: "Die scan is niet bedoeld om de ondernemer snel nieuwe omzet te garanderen om zo door de coronatijd te komen. De scan is veel meer bedoeld om ondernemers inzicht te bieden in hoe ze - voor zichzelf en voor de klant - eigenlijk toegevoegde waarde creëren. Wat is je ambitie als ondernemer? Waar kom je eigenlijk je bed voor uit? Eigenlijk zeggen we: gebruik deze crisis voor de toekomst van je bedrijf. De scan helpt daarbij." Wendrich: "Als ondernemer zit je vaak alleen, als machinist op een rijdende trein in een tunnel. We hebben een accountant voor advies, maar die kijkt vooral in de achteruitkijkspiegel. Je hebt weinig mensen om mee te sparren. De scan heeft mij geleerd te reflecteren op wat ik feitelijk doe. En dan niet door coaching in dagenlange sessies, maar in een scan van een paar uur. Het levert denkwerk waar je mee verder moet." Zwiers: "Ondernemers spar-



abets maakt vooral alles wat groot is.

en veelal te weinig. Er is schaamte: ik moet het toch alleen kunnen. En te veel ondernemers werken in hun bedrijf, in plaats van één hun bedrijf.”

#### TOEGEVOEGDE WAARDE

Wat de scan Wendrich bijvoorbeeld leerde, is veel meer te gaan sturen op toegevoegde waarde. Wendrich: “Willem Zwierts vroeg me: wat is eigenlijk je toegevoegde waarde per uur? Nooit zo over nagedacht. Veel gaat toch op de grote hoop. Staan we te juichen als niemand weer dertig onderdelen voor een windmolen bestelt. Daar zeg je geen nee tegen. Toch? Maar dit soort grote bedrijven dicteren steeds wel de prijs. Wat levert het ons feitelijk op? Zijn we slaaf van grote opdrachtgevers of kunnen we ons veel beter richten op andere segmenten? Dat soort vragen levert de scan op. Je moet zelf je verdienvermogen bepalen, niet de klant. Ik ben nu bezig om antwoorden te vinden op de vragen uit de scan. We vragen ons zelden af waarom een klant bij ons klant is dan wel wegloopt, terwijl er met die kennis en bewustwording wellicht meer te verdienen valt. De quickscan kwam hier wel binnen en drukte op zere plekken. Dat deed wel even pijn.” Zwierts: “De quickscan zet vooral aan tot nadenken. Q3 wordt voor heel veel ondernemers echt moeilijk omdat de orderintake is opgedroogd. Maar het grasmaaien buiten

houdt ook een keer op als je niks te doen hebt. Hoe kom ik uiteindelijk beter uit deze crisis? Dat is de cruciale vraag die de quickscan oproept.”

#### WAARDE

De scan is niet gratis, maar dat vindt Wendrich eigenlijk alleen maar goed. “Als iets gratis is, is het waardeloos. Iets van waarde, daar wil je voor betalen”, vindt hij. Zwierts zegt tot slot

over de meeste gestelde vraag door ondernemers: “Ze vragen vaak: hoe moet ik het doen? Hoe kom ik uit de crisis? Dat antwoord moet de ondernemer zelf vinden, dat gaan wij niet invullen. Maar de scan maakt data toegankelijk en inzichtelijk waar een ondernemer staat. Vanuit die scan kun je veel makkelijker de juiste keuzes maken.” Niet door te kijken in de achteruitkijkspiegel, maar door vooruit te kijken. Door corona heen. •

## Quickscan Bedrijfscoaching

Omdat het een onzekere tijd is geworden, waarin veranderingen zich razendsnel aandienen, biedt Koninklijke Metaalunie de Quickscan Bedrijfscoaching aan. Deze quickscan is een speciale, korter durende versie van het Bedrijfscoachingsprogramma. Met de Quickscan Bedrijfscoaching herijkt u op snelle en adequate wijze uw strategie en koers.

De quickscan bestaat uit drie in omvang beperkte modules met als onderwerpen benchmarking, strategie en ondernemerschap. Aan de hand van de gegevens die het doorlopen van deze modules oplevert, krijgt u beter voor ogen welke strategie u het beste helpt om deze

stormachtige tijden te doorstaan. De quickscan geeft u met relatief weinig inspanning inzicht in de actuele continuïteit op basis van de toegevoegde waardeontwikkeling, productvernieuwing en klanten. Daarnaast krijgt u de mogelijkheden om uw strategie aan te scherpen en krijgt u inzicht in de bijdrage van uw medewerkers in het ondernemerschap en de continuïteitsversterking.

Meer weten over de Quickscan Bedrijfscoaching of u direct aanmelden? Neem dan contact op met Willem Zwierts, bedrijfscoach Koninklijke Metaalunie, 030 – 605 33 44 of via [bedrijfscoaching@metaalunie.nl](mailto:bedrijfscoaching@metaalunie.nl).