De werkplek van: Alex Wijnings Sales & marketing

Wie: Alex Wijnings

Functie: Sales & Marketing

Bedrijf: CCI Leidingsystemen

Bijdrage: Verbindt technische klantvragen, maatwerkproductie en markt

Bijzonderheid: Kent de fabriek van jongs af aan

Een pak koekjes verkoopt eenvoudig: smaak, verpakking en inhoud staan vast. Bij CCI Leidingsystemen werkt dat anders. “Een buis is rond, dat weten we”, zegt Alex Wijnings als we het interview starten, “maar daarna houdt het standaardverhaal bij ons op”. Diameter, wanddikte, laswerk, segmenten, coating en cementering verschillen per opdracht. Het is snel duidelijk: Op de locatie in Klundert praat ik met Alex, die Sales & Marketing combineert in een bedrijf waar bijna iedere aanvraag begint met een technisch vraagstuk.

Dag Alex, wat doet CCI? “Wij produceren stalen leidingsystemen en leveren ook GVK. Daarnaast brengen we op onze eigen locatie 3LPE- en 3LPP-coating aan en kunnen we leidingen inwendig cementeren, vooral voor drinkwater.” Is dat op basis van klantspecificatie of standaard productie? “Op het gebied van stalen leidingen is het vaak maatwerk. Een buis wordt gezaagd of in segmenten gesneden en opgebouwd tot een compleet systeem, inclusief fittingen en de gewenste in- en uitwendige afwerking”.

“Stalen leidingen zijn vaak maatwerk. Een buis wordt gezaagd of in segmenten gesneden en opgebouwd tot een compleet systeem met in- en uitwendige afwerking”

Wat maakt CCI bijzonder? “Dat is allereerst de cultuur van het familiebedrijf: hands-on, geen negen-tot-vijfmentaliteit en doen wat je belooft. Onze kracht zit in het allemaal onder één dak hebben. Rechte buizen krijgen hier PE- of PP-coating, fittingen en prefab werk worden volgens klantspecificaties gemaakt”. Volgens Alex werken er inmiddels rond de honderd mensen, inclusief de constructietak in Sint-Maartensdijk. Zelf kent hij de fabriek van jongs af aan: “Ik liep er als kind al rond, werkte er tot mijn 21e en keerde ruim drie jaar geleden terug”.

Hoe werkt Sales bij een maatwerkbedrijf? “Het begint met een aanvraag, maar daarachter zit vaak een technisch vraagstuk. Ik vertaal de aanvraag met ons projectteam naar een maakbare oplossing, laat die begroten en probeer de opdracht binnen te halen. Een catalogusproduct aanwijzen is bij ons zelden het geval. Het kan één coatingbewerking zijn of een complex systeem waarvoor wij met een aannemer en eindklant intensief om de tafel gaan zitten”.

Hoe is jouw tijd verdeeld tussen sales en marketing? “Normaal ligt mijn tijdverdeling rond tachtig procent sales en twintig procent marketing”. Een collega maakt de grap dat zodra ergens het logo of de bekende blauwe en gele CCI-kleuren moeten verschijnen, “Alex zich ermee heeft bemoeid”. “Ik begon bij mijn terugkeer met de website en beheer nu ook beurzen en evenementen, van opbouw tot afbouw. Op een beurs verkopen wij niet ter plekke een standaardartikel. Het draait om zichtbaar zijn, relaties onderhouden en in gesprek blijven met klanten, leveranciers en partners”.

“Op een beurs verkopen wij niet ter plekke. Het draait om zichtbaar zijn, relaties onderhouden en in gesprek blijven met klanten en partners”

Hoe zet je de informatie die je dan ontvangt om naar nieuwe bedrijfsactiviteiten? “De eigen PE- en PP-coatinglijn ontstond vanuit een klantbehoefte die we voorzagen. Het was een grote investering, maar wel een bewuste gok. Wij namen een bestaande lijn over, bouwden die op onze eigen locatie opnieuw op en kunnen nu we een breder pakket aanbieden aan onze klant”. Goede keuze geweest? “Zeker! De gok is zeer positief uitgevallen”.

Ik begrijp dat de vraag per markt en type opdrachtgever sterk kan verschillen: “Nederlandse drinkwaterbedrijven en aannemers zoeken geregeld een totaaloplossing. Van buis en coating tot cementering of een complete zinker. Europese klanten leveren de buis vaker aan en vragen alleen de coating. Een aannemer heeft meestal een concrete aanvraag voor korte termijn. Een groot gasbedrijf werkt eerst met een forecast en komt soms pas één of twee jaar later tot een opdracht”. Alex verdeelt zijn week daarom niet keurig over binnen- en buitenland. “Ik kan met een GVK-project bezig zijn en een half uur later in een Europese aanbesteding zitten voor staal levering”.

Het wordt tijd om de techniek in de praktijk te gaan bekijken. We pakken onze spullen en verlaten de eerste ruimte. Alex loopt richting productie en kiest het rustigste plekje dat hij kan vinden. Even later staan we precies tussen de prefab- en lashal en de cementhal.

Voor fabrieksbegrippen is de achtergrond op dat moment opvallend stil, maar het materiaal vertelt genoeg. Rechts ligt de prefab-hal. “Voor ons ligt een stalen buis die in segmenten is gesneden en weer is opgebouwd tot een forse bocht met een T-stuk. De lasnaden zijn vrijwel gereed, aan de andere kant wacht de cement-hal”. Zoals Alex zegt: “We staan midden in de productie. Wat op een tekening één lijn lijkt, ligt hier in drie dimensies voor onze voeten. Het maatwerkstuk is bestemd voor een Nederlands

drinkwaterproject. Na goedkeuring van het laswerk gaat het door naar de cement-hal voor de inwendige cementering".

"De klant levert een tekening aan en wij maken daar een produceerbaar onderdeel van". Negen van de tien tekeningen zijn volgens Alex direct productierijp. "Soms ontbreken maten of blijkt een theoretische oplossing lastig te maken. Dan vult het bedrijfsbureau de tekening aan. In het veld ontbreken vaak gereedschap, werkpositie en ruimte om zo'n complex stuk nauwkeurig te produceren en kwalitatief af te werken. Montagegemak in het veld kun je voor een groot deel al in de fabriek voorzien". Daarom zou Alex ontwerpers en aannemers eerder samen willen brengen: "Kom sowieso een keer hier kijken. Deel kennis en kunde en ga bij een concreet project bij elkaar zitten." In de haast blijft iedereen volgens hem te vaak bij zijn eigen specialisme: "De engineer weet niet altijd wat de monteur in de praktijk tegenkomt en andersom. We zouden meer inzicht moeten hebben in de uitdagingen van elkaars werkplek".

> *"Kom sowieso een keer hier kijken, deel kennis en kunde en ga bij een project bij elkaar zitten om tot de beste oplossing te komen"*

Als ik mijn auto in wil stappen krijg ik van Alex nog een doosje CCI-stroopwafels mee voor onderweg. Het is ook het enige standaard koekje wat Alex levert...