

Eijgenhuijsen Precisievervoer BV

Specialist opereert succesvol in de breedte

Na een relatie van bijna 50 jaar nam Eijgenhuijsen Precisievervoer BV in het jaar 2000 afscheid van zijn grootste klant, Xerox. Sinds die ingrijpende gebeurtenis streeft Eijgenhuijsen naar een grotere spreiding. Met succes.

“De eerste contacten met wat toen nog Rank Xerox heette, dateren van 1962” zegt directeur Willem Eijgenhuijsen: “Wij waren van huis uit kolenhandel en verhuisbedrijf en in die periode bezig met de omschakeling naar professioneel transportbedrijf. We werden uiteindelijk door Rank Xerox gevraagd voor het distribueren van al hun kopieermachines in heel Nederland. Mijn grootvader kwam begin jaren zeventig op het idee om de dienstverlening uit te breiden tot het uitpakken, installeren en later ook demonstreren van de kopieermachines. Daarmee werd de basis gelegd voor onze huidige specialisatie. In 1999 wilde Xerox de logistiek op Benelux-schaal organiseren. Wij konden daarin niet mee, althans niet met behoud van de door ons gewenste kwaliteit. Gevolg was dat we afscheid namen van Xerox, op dat moment goed voor 70 procent van onze omzet.”

Toen hij Xerox als klant kwijtraakte, had Eijgenhuijsen al contacten met Nashuatec, dat in 2000 als klant toetrad. Daarna wist Eijgenhuijsen in snel tempo een



Onverpakt

De binnengekomen apparaten worden uitgepakt en onverpakt - behoudens krimpfolie dan - opgeslagen.

aantal mooie namen in de sector van de kopieer- en grafische machines binnen te halen: in 2001 Ricoh en in 2002 Rex Rotary en Noritsu. In een eerdere fase kreeg men via leverancier Danka ook al de Toshiba- en Infotec-kopieermachines, terwijl men in opdracht van Intexo de distributie van Océ-kopieermachines in Oost-Nederland verzorgt. Overigens doet Eijgenhuijsen op dit moment toch weer zaken met Xerox. Voor dealer Xerox Document House verzorgt men de distributie en installatie van 450 kopieermachines voor de gehele Deloitte-organisatie in Nederland. “Die klus hebben we puur op de kwaliteit van onze dienstverlening gekregen”, zegt Willem Eijgenhuijsen niet zonder trots.

Ook pré-installatie

Willem Eijgenhuijsen: “We zijn nu de grootste in Benelux-verband als het gaat om het distribueren en plaatsen van kopieermachines en aanverwante grafi-

sche apparatuur.” Voor Nashuatec breidde Eijgenhuijsen de dienstverlening uit met de pré-installatie van de machines. Eijgenhuijsen ontvangt de afzonderlijke modules van Nashuatec en houdt die op voorraad. In een speciale ruimte bouwt Eijgenhuijsen de modules samen tot klantgerede apparaten. Manager Operations Jan Woudsma: “We bieden Nashuatec een driedaags schema. Op dag A krijgen we de opdracht binnen en worden de benodigde modules en componenten verzameld. Op dag B vinden de pré-installatie, de routeplanning en aansluitend het op route klaar zetten van de zendingen plaats. Op dag C distribueren en plaatsen we de machines bij de eindgebruikers en op dag D heeft de klant de factuur in huis.” Eijgenhuijsen neemt ook het transport en de tijdelijke opslag van de oude machines die retour komen voor zijn rekening. Die machines worden bij het bedrijf opgeslagen en beoordeeld. Een deel wordt gereviseerd, een ander deel



Naam: Eijgenhuijsen Precisievervoer BV
Plaats: Ruurlo
Opgericht: 1910 te Amsterdam
Specialiteit: Transport tot op gebruikerslocatie, pré-installatie, gebruikersinstructie, installatie on-site, warehousing, verpakking, training.
Klanten: Danka, Nashuatec, Noritsu, Rex Rotary, Ricoh.
Omzet in 2004: > 6 miljoen euro
Wagenpark: 24 eenheden, DAF en Volvo



Ritje

Zowel Jan Woudsma (l) als Willem Eijgenhuijsen maken bij tijd en wijle zelf ook nog een ritje: "Dan hou je gevoel met de praktijk."



Klaarzetten

Het klaarzetten van de goederen op routevolgorde gebeurt in de avonden door een van de chauffeurs.



Eigen rolcontainer

Voor schadevrij vervoer ontwikkelde Eijgenhuijsen een eigen rolcontainer:



Premontage

Gespecialiseerd personeel zorgt ervoor dat de apparatuur de juiste klantenspecificatie heeft.

doorverkocht en een deel vernietigd. Eijgenhuijsen beschikt over 24 vrachtauto's in verschillende configuraties: bakwagens al dan niet met aanhanger en trekkers met oplegger. Alle wagens

zijn speciaal ingericht voor het vervoer van kwetsbare lading. Zo zijn delen van de laadruimte gecapitonneerd en hebben de wagens rondom luchtvering. Woudsma: "We doen op dat gebied ook veel eigen ontwikkeling. Zo zijn we nu bezig met een gewatteerde transporthoes die over de machines kan worden getrokken en met een speciale trans-



Jan Woudsma:

"De chauffeurs die op het buitenland rijden krijgen desgewenst ook een talencursus."



Willem Eijgenhuijsen:
“Alles is erop gericht om de schade aan de apparaten tot nul te beperken.”

portwagen om apparatuur schadevrij over langere afstanden in voetgangersgebieden te vervoeren.”

Nagenoeg schadevrij
 Eijgenhuijsen: “Alles is erop gericht om de schade aan de apparaten tot nul te beperken. Schades aan dit soort apparatuur, al is het maar een krasje op de omkasting, leiden tot enorme kostenposten bij onze opdrachtgevers. Het schadepercentage is bij ons niet meer dan 1 promille. Daardoor zijn onze klanten bereid om onze tarieven te betalen en kunnen wij een fatsoenlijk rendement maken.”

De 48 chauffeurs nemen bij Eijgenhuijsen een bijzondere plaats in. Woudsma: “Ze moeten niet alleen goede chauffeurs zijn maar ook nog verstand heb-

ben van de machines die ze moeten plaatsen. En minstens even belangrijk is dat ze goede contactuele vaardigheden hebben. We hechten dan ook veel waarde aan bijscholing en cursussen. De chauffeurs die op het buitenland rijden krijgen desgewenst ook een talencursus.”

De chauffeurs mogen vergaande beslissingen nemen als het gaat om hun eigen werkzaamheden. Woudsma: “Als een klant op een laat tijdstip belt dat een zending naar een ander adres moet of dat een groot apparaat toch naar de vijfde verdieping in plaats van de begane grond moet, maakt de chauffeur daarover zelf nieuwe afspraken en past eventueel de planning aan.”

Verdere verbreding

Ofschoon de portfolio van Eijgenhuijsen anno 2004 gelijkmatiger verdeeld is dan vroeger, blijft de directie toch op zoek naar verdere verbreding. Maar daarbij blijft men willens en wetens wel binnen de grenzen van de eigen specialiteit: transport tot op gebruikerslocatie, installatie en gebruikersinstructie. Een recent voorbeeld van een nieuwe branche waar dezelfde dienstverlening wordt gevraagd is het transporteren van omvangrijke en peperdure MRI-scanners naar ziekenhuizen en het installeren daarvan. Eijgenhuijsen: “We doen dat voor Philips Medical Systems in sa-



Instructie

Op locatie worden de apparaten geïnstalleerd en gebruiksklaar gemaakt. Ook instructie voor de klant hoort daarbij.



Ruurlo beter

Een van de redenen waarom Eijgenhuijsen destijds van de Randstad naar Ruurlo verhuisde was dat de arbeidsmentaliteit van de bevolking beter past bij het soort werk dat Eijgenhuijsen doet.



Groei

De meeste wagens docken 's avonds weer aan, maar het aantal internationale ritten groeit wel.



Luchtgeveerd

De trucks van Eijgenhuijsen zijn alle rondom luchtgeveerd.

menwerking met collega Versteijnen uit Tilburg die als hoofdaannemer optreedt. Andere segmenten waarin Eijgenhuijsen recent actief is, betreft het transport van dure Amerikaanse koelkasten en andere dure keukenapparatuur. Woudsma: “Allemaal goederen waarbij zelfs de geringste beschadiging absoluut niet acceptabel is.” De allerlaatste ontwikkeling is een internationale samenwerking. Eijgenhuijsen: “We krijgen steeds meer internationale opdrachten. Het plaatsen van een digitale fotoprinter in een fotowinkel in Athene bijvoorbeeld. Om aan die groeiende vraag naar internationale dienstverlening te kunnen voldoen zijn we deze maand met collegabedrijven in België, Zweden, Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk een samenwerking begonnen. Het is de bedoeling dat Eijgenhuijsen als ‘Nederlandse portal’ gaat fungeren voor heel Europa. Een opdrachtgever die in meerdere Europese landen bediend wil worden kan dat dus allemaal via één loket doen, waarbij we hem de zelfde kwaliteit van dienstverlening garanderen.”

Over dat laatste aspect zegt Eijgenhuijsen eerlijk: “Om in het buitenland de bedrijven te vinden die de zelfde kwaliteit bieden als wij was niet makkelijk. Je merkt dan dat Nederland als transportland ook in dit opzicht voorop loopt.” ■

P.C. Wieman