


*De filosofie en strategie van KS Profiel:*

# Klantgericht ontwikkelen, klantgericht produceren, samen groeien!

“Wij zijn in feite een operationeel verlengstuk van de ontwikkeling-, engineering- en productieafdeling van onze klanten,” zegt CEO Leendert Noordzij over de strategie en filosofie van KS Profiel. “Daaraan ligt een tijdperk van ervaring en know-how ten grondslag. In 2015 bestaat KS Profiel 40 jaar en kunnen we terugkijken op vier decennia van groei, innovatie en internationale ontwikkeling. Maar we kijken met name vooruit naar een tijdperk van hechte samenwerking en het optimaliseren van onze technische en logistieke dienstverlening. Wij zien het als onze missie dat onze services en de in nauwe samenwerking met opdrachtgevers ontwikkelde producten het mogelijk maken dat onze klanten hun marktpositie en winstgevendheid gericht kunnen uitbouwen en versterken.”

KS Profiel startte veertig jaar geleden met de verkoop van standaard profielen. De markt ontwikkelde zich snel en klanten wilden meer maatwerk. KS Profiel reageerde daarop met het aanbieden van bewerkingen zoals gaten en sleuven ponsen, extra zettingen aanbrengen, etc. Daardoor kwam KS Profiel langzaam maar zeker in de rol van fabrikant terecht. “Klanten begonnen tekeningen van specifieke profielen op te sturen met de vraag of die ook geproduceerd konden worden. Zo is in feite onze rol als producent ontstaan,” zegt Leendert Noordzij erover. “Dat heeft ertoe geleid dat we momenteel beschikken over 13 geavanceerde rolvormlijnen. Daarmee kunnen we een breed scala aan open en gesloten profielen produceren in ontelbare uitvoeringen: dun, dik, klein, groot, licht, zwaar, eenvoudig, complex, met bovendien een enorme variëteit aan ponspatronen. Hierbij is iedere gewenste seriegrootte mogelijk van enkele stuks tot grote series. Daarnaast hebben we geïnvesteerd in een geavanceerde slitslijn. Slitten passen we niet alleen toe als voorbewerking voor onze eigen productie, maar ook bedienen we hiermee klanten die behoefte hebben aan geslit bandmateriaal. We leveren in dit kader een breed spectrum aan kwalitatief hoogwaardige materiaalsoorten, die we in vrijwel elke gewenste breedte kunnen slitten. Dit met een ongekend snelle levertijd en tegen een scherpe prijs.”



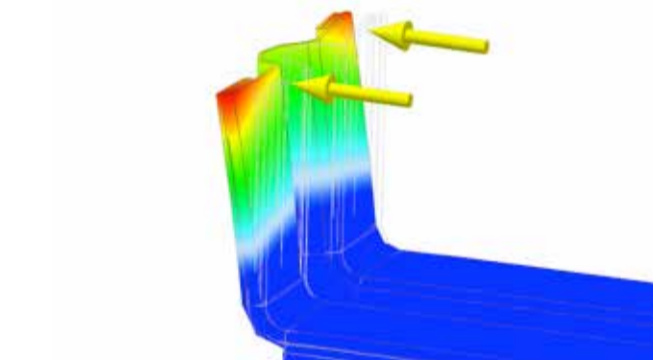
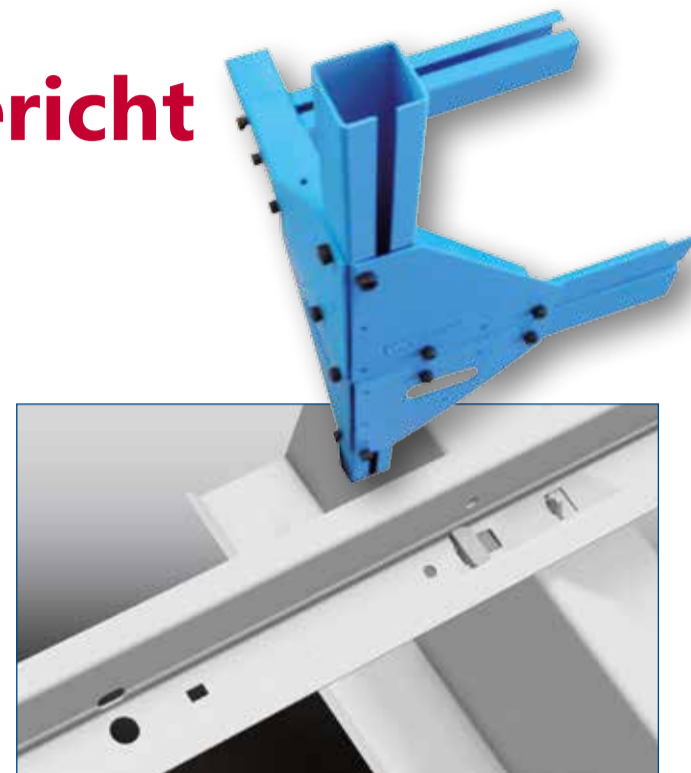
## Productoptimalisatie

“Ideeën vertalen in nieuwe, innovatieve producten vereist specifieke kennis en ervaring,” benadrukt Leendert Noordzij. “Klanten komen bij ons met hun plannen, hebben vaak al een schetsontwerp gemaakt en dan is het zaak om te achterhalen wat de achterliggende gedachte is. Met een nieuw profiel kan vaak gewicht-, ruimte- en/of montage winst worden geboekt. Ook is kostenverlaging een belangrijk streven en gaat het vaak om verbetering van de eigenschappen. Een product moet bijvoorbeeld corrosiebestendiger, slijtvaster, buigzamer of juist stijver worden. Dat vereist een nauwgezette combinatie van een optimale constructieve vormgeving, materiaalkeuze en afwerking. Zonodig doen we in overleg met onze materiaalleveranciers proeven met specifieke staalsoorten, waar mooie oplossingen uit voortvloeien.

Voor één van onze klanten uit de bouwsector hebben we bijvoorbeeld een stalen ligger ontwikkeld die een uitstekend alternatief is voor de zware ‘traditionele’ betonnen vloerbalken. Daarnaast zijn we sterk in magazijntechniek. Compact en efficiënt bouwen (ruimte en tijdswinst), licht in gewicht, ijzersterk, duurzaam en nauwe toleranties zijn daarbij cruciale criteria. Een andere belangrijke afzetmarkt is de solarbranche, waarvoor we duurzame, corrosiewerende draagconstructies voor zonnepanelen ontwikkelen. Voor weer en andere sector, de trailerbouw, produceren we lichte, sterke profielen uit speciale ‘hoge sterkte staalsoorten’ voor de in deze branche zo belangrijke gewichtsbesparing. Door deze profielen bovendien specifiek vorm te geven, zijn ze ook sneller te monteren, wat resulteert in lagere productiekosten. Alle profielen kunnen we voorzien van corrosiewerende, slijtvaste en/of esthetisch fraaie galvanische of organische oppervlaktelagen (coatings). Kortom, in samenwerking met onze klanten ontwikkelen we slimme, duurzame en functionele profielconstructies, waarin veel technisch vernuft is te vinden. Juist die meerwaarde genereren is een van onze belangrijkste missies.”

## Logistieke service

“Wij volgen onze klanten de wereld over,” zegt Leendert Noordzij tot slot. “Veel van onze afnemers zijn export georiënteerd en daar spelen wij gericht op in. Een belangrijk aspect van onze business betreft dan ook onze logistieke organisatie. Vanuit het strategisch gelegen Moerdijk belevaren we klanten wereldwijd. De V.S. is momenteel een sterke groeiemarkt en behalve dat we sterk zijn in Europa, leveren we ook aan afnemers in Dubai, Japan, Australië, Rwanda, Israël, Rusland, Noord- en Zuid-Amerika, etc. Onze internationale logistieke services gaan we



de komende jaren verder intensiveren. Zo zijn de wijze van etiketteren, verpakken, beladen en het organiseren van de juiste transportformulieren belangrijke aspecten waarmee we onze klanten een complete logistieke ondersteuning bieden. Voor de woning- en utiliteitsbouw maken wij bijvoorbeeld specifieke ‘bouwpakketten’ die 1:1 het verloop van het bouwproces volgen. Ook zijn er klanten die profielen fasegewijs in een specifieke volgorde geleverd willen hebben. Dit komt vaak voor bij grotere Material Handling projecten. De profielen worden daarvoor duidelijk gecodeerd en desgewenst inclusief montage materialen afgeleverd. Ontzorgen is onze missie, zodat met onze producten en services onze klanten zich volledig op hun core-business kunnen focussen en zo hun marktaandeel en winstgevendheid sneller kunnen verbeteren. Win-Win dus en met die strategie en filosofie zijn wij uitgegroeid tot een van de grootste profielproducenten van Europa.”

 Leendert Noordzij  
 CEO KS Profiel
