

‘Onze kracht: uit voorraad leveren’

30 jaar StoneTech

Een kleine dertig jaar geleden stonden we beiden aan het begin van onze loopbaan in de natuursteenbranche. Ik als redacteur bij het vakblad NATUURSTEEN, Robbert van Straten als eigenaar van StoneTech. “Het leveren van kwaliteitsproducten met een goede service, gekenmerkt door een persoonlijke aanpak, en het continu richten op nieuwe ontwikkelingen.” Drie decennia later concluderen we dat ondanks alle veranderingen er aan bovenstaande waarden niet veel is veranderd.

TEKST EN FOTO'S Peter Vorstenbosch

Waar we dertig jaar geleden nog afspraken bij het natuursteenbedrijf van zijn ouders in Driebergen, schuif ik nu aan tafel in het goed geoutilleerde bedrijfspand van StoneTech in Zeist. Als telg uit een steenhouwersgeslacht en geschoold als middenkaderfunctionaris in de natuursteenbranche, was het bijna logisch dat Robbert van Straten zijn weg zou vervolgen in het bedrijf van zijn vader. Van Straten besloot echter om zijn opgedane kennis en ervaring anders in te zetten en richtte in 1993 StoneTech Steenhouwersbenodigdheden op.

Inmiddels zijn we vele jaren verder en levert StoneTech een breed scala aan steenhouwersbenodigdheden: onderhoudsmiddelen voor natuursteen, diamantgereedschappen, lijmen, hijsmiddelen, vacuümtechniek, slijpmiddelen, cnc-gestuurde machines, grafsierwerk en interne transportmiddelen.

Door de jaren heen heeft NATUURSTEEN regelmatig bericht over de ontwikkelingen binnen het bedrijf. Wat dat betreft is de aanpak in al die jaren niet echt veranderd. Het bedrijf kenmerkt zich nog steeds door een goede, persoonlijke service en de bereidheid om, veelal samen met de klanten, te kijken naar nieuwe ontwikkelingen die kunnen bijdragen aan een betere bedrijfsvoering, producten of productieproces.

Diversiteit

Toch is er uiteraard het nodige veranderd, zo geeft Van Straten aan: “Als ik een aantal ijkpunten in die dertig jaar voor onze sector zou moeten benoemen, zijn dat zonder meer de opkomst van het digitale tijdperk, van de composietmaterialen en de cnc-machines. En niet te vergeten de crisis van 2008 als ook deze coronaperiode.” Van Straten: “Kenmerkend is ook de veel grotere diversiteit aan materialen die worden verwerkt: niet alleen natuursteen, maar ook kwartshoudende, keramische en composietmaterialen. En niet te vergeten het tempo waarin dat wordt verwerkt.”

Op basis van de input van de klanten, heeft StoneTech daartoe, in samenwerking met de Italiaanse producent Italdiamant, ook specifieke zaagbladen voor die afzonderlijke materialen laten ontwikkelen – evenals véél snellere zaagbladen, die liefst 17 meter per minuut kunnen

1 verzagen.





Trends

Waar dertig jaar geleden de opkomst van het prefab grafwerk door hem als trend werd gesignaleerd, ziet Van Straten nu in feite de tegenovergestelde ontwikkeling. “Natuursteenbedrijven gaan meer en meer zelf in huis produceren. Dat heeft onder andere te maken met de leveringsproblemen die zich momenteel voordoen, met name uit Aziatische landen. Maar ook met de gedachte dat natuursteen veel meer als ‘luze’ product moeten worden gezien en behandeld. Dat is ook wat wij de steenhouders, bijvoorbeeld tijdens de marketingtraining die we hier in huis hebben verzorgd, ook altijd meegeven: leer anders kijken naar het product!”

Om de steenhouders ‘anders te leren kijken’ werkt StoneTech in huis dan ook regelmatig aan kennisoverdracht. “Niet alleen met films en trainingen over materialen en marketing, maar ook over hele praktische ondernemersvragen waar het natuursteenbedrijf tegenaan loopt.”

Krachtenbundeling

Het besef dat marketing van natuursteen al jaren een lastig gegeven is, heeft er mede toe geleid dat er momenteel een bundeling van krachten plaatsvindt om natuursteen te promoten, zo geeft Van Straten aan: “Er vindt een fijne samenwerking plaats binnen de branche op initiatief van de JOA en de begunstigde NOA-leden, ter ondersteuning van de NOA hierin.” Als voorbeeld noemt hij de JOA-reis naar Italië, die onlangs in samenwerking met StoneTech en Carrières du Hainaut is georganiseerd.

De bereidheid tot samenwerking uit zich volgens hem ook in de openheid waarmee een groot aantal begunstigde leden, toch conculega’s, bij elkaar op bezoek komen om van elkaar te leren en krachten te bundelen voor de sector. “Dat was in het verleden not done, maar als je het niet probeert, verandert het ook niet.”

Ontwikkelingen

Terugkerend naar StoneTech zelf, ook daar is natuurlijk het nodige veranderd. Destijds refereerde hij nog aan de komst van een volledig ingerichte bedrijfsbus om de klanten te bezoeken. “Tegenwoordig zitten we niet of nauwelijks meer op de weg en werken we veel vanuit de webshop”, lacht hij. “Vanuit de webshop krijgen we niet alleen weborders, maar in de webshop kunnen we ook heel mooi met de klant

1 StoneTech heeft afgelopen jaar flink geïnvesteerd in het automatische verticaal magazijnsysteem Kardex Remstar.

2 Robbert van Straten: “Gebruikmaken van de mogelijkheden die worden geboden en inspelen op nieuwe ontwikkelingen.”

meekijken ter toelichting en ondersteuning bij telefonisch contact met de klant. Uiteraard bezoeken we sommige

2 klanten nog altijd, maar wat dat betreft, bracht internet en e-mail wel een hele verandering met zich mee. We hebben veel geïnvesteerd in automatisering en kunnen nu veel makkelijker én veel sneller onze klanten bedienen. Een kwestie van gebruikmaken van de mogelijkheden die worden geboden en inspelen op nieuwe ontwikkelingen, niet alleen met betrekking tot producten, maar zeker ook de werkwijze.”

Van Straten refereert onder meer aan het volledig ‘paperless’ office, de volledig digitale administratie en automatisch voorraadbeheer, het meteen toevoegen van de technische productfiches en gebruikshandleidingen aan de producten en bestellingen. En aan het geven van een persoonlijke demo via een videoverbinding aan een klant in België die daarmee à la minute geholpen was. Daarnaast benoemt hij enkele maatschappelijk betrokken onderdelen, als het recyclen van verpakkingsmaterialen en het gebruik van zonnepanelen en elektrische auto’s.

Magazijnautomatisering

Last but not least komen we bij de magazijnautomatisering die afgelopen jaar is gerealiseerd.

“Onze raad: veel voorraad!”, geeft Van Straten aan. “Onze kracht ligt er mede in dat er voortdurend uit voorraad wordt geleverd. Met een groeiende vraag naar een grotere diversiteit aan producten, betekent dat simpelweg dat er meer ruimte nodig is om een en ander te herbergen.” StoneTech heeft afgelopen jaar flink geïnvesteerd in het automatische verticaal magazijnsysteem Kardex Remstar, speciaal ontwikkeld voor de opslag en picking van een keur aan producten. Het systeem is opgebouwd uit twee losse kasten, aangestuurd vanuit één computermodule. Ieder product dat StoneTech levert, staat geregistreerd en heeft een aparte locatie in een van de 7 meter hoge kasten. Van Straten: “Concreet betekent dit allereerst een enorm winst qua ruimte in het magazijn. Wat nu zo’n 30 meter inneemt, stond eerst op 140 meter. De stellingen in de vrijgekomen ruimte in het magazijn bevatten nu met name onze bulkvoorraad. Bovenal werkt het magazijnsysteem zeer efficiënt en snel, waardoor we onze klanten optimaal kunnen bedienen. Als iemand belt, weten we meteen of het product op voorraad is.”

We kijken rond in het magazijn, waar alles overwegend de groene StoneTech-kleuren draagt, tot de bedrijfsscooter aan toe. “Alles groen was ooit het streven”, besluit Van Straten lachend. “Wat dat betreft zou ik zeggen: ‘Mission accomplished’.”