



Jan Wilbers En Roman Houlbrequé

# Nieuw perspectief voor groothandel

**Slimme dienstverlening toevoegen aan je product ofwel sertivization. Voor productie- en handelsbedrijven is dit de aange-  
wezen manier om toekomstbestendig te worden. Jan Wilbers (61) van groothandel Fuldner is daarom samen met Roman Houlbrequé (eerst stagiair, tegenwoordig in vaste dienst) bezig om vernieuwende dienstverlenende concepten - zoals proactief onderhoud met behulp van sensoren en big data - te ontwikkelen.**

Tekst: Peter Swelsen  
Foto: Anne Lefèvre

**W**e zijn trouwens geen maakbedrijf maar een groothandel die verschillende soorten machines voor de glasindustrie verkoopt”, begint eigenaar Jan Wilbers zijn verhaal. “Het loopt van snij-, slijp-, frees- tot en met wasmachines en hardingsovens.” Wilbers heeft ‘pas’ zes ondernemersjaren op de klok staan. Hij werkte namelijk dertig jaar als expert bedrijfsfinanciering bij de Rabobank. In die tijd kreeg hij groot respect voor ondernemers. “Bij een bank is het werk interessant, maar de besluitvorming

- met vergaderingen, werkgroepen en commissies - taai. Entrepreneurs moeten iedere dag razendsnel meerdere lastige beslissingen nemen. Die turbulentie spreekt mij aan en daarom besloot ik zes jaar geleden om op mijn 55e alsnog ondernemer te worden. En daar heb ik geen moment spijt van gehad.”

## Omzetverdubbeling

Wilbers koos voor een overnametraject van de groothandel Fuldner. Het bedrijf had een gedegen marktreputatie, maar geen opvolger. De vorige eigenaar richtte zich op consolidatie, Wilbers zag groeipotentie. Hij slaagde er in om de afgelopen vijf jaar de omzet te verdubbelen. Bij die groei past een groter pand en daarom verhuist het bedrijf van de Koumen in Heerlen naar een zichtlocatie aan de Beersdalweg. Ook wat innovatie betreft wil de ondernemer koploper zijn. Hij timmert onder meer aan de weg op het gebied van circulaire economie. “Klanten die een nieuwe machine kopen, leveren hun oude vaak bij ons in. Die halen we dan compleet uit elkaar. Het frame wordt gezandstraald en voorzien van een industriële coating. Vervolgens wordt een ‘nieuwe machine’ opgetuigd met nieuwe onderdelen en gebruikte onderdelen die nog goed zijn. Zo’n ‘refurbished’ machine verkopen we voor de helft van de nieuwprijs.

Ook op het gebied van slimme dienstverlening (smart services) wil Wilbers graag meters maken. Daarom startte hij samen met student Roman Houlbrequé (25) van Fontys Hogeschool een onderzoek naar de mogelijkheden voor extra diensten ofwel sertivization. Voor internetbedrijven zoals Google is die wereld van de toegevoegde diensten al de gewoonste zaak van de wereld, maar voor een groothandel in

glasbewerkingsmachines mag je die aanpak gerust vooruitstrevend noemen. Wilbers: “Dat vond LIOF gelukkig ook, waardoor we gebruik mochten maken van hun ondersteuning in termen van kennis en financiën.”

## Pay per use

Roman Houlbrequé maakte een doorwrocht plan voor sertivization en werd na zijn stageperiode in vaste dienst genomen om zijn eigen aanbevelingen in de praktijk te brengen. Houlbrequé: “Concreet gaat het om het ontwikkelen van smart services. Nu is het onderhoud door onze servicemonteurs bij internationale klanten vooral gebaseerd op wat tijdens periodieke inspecties naar boven komt. Maar in de toekomst willen we onze machines zelf laten communiceren wanneer onderhoud nodig is. Dat vraagt allereerst om connectiviteit. Een stap verder is het ontwikkelen van big data met machinestatistieken, waarmee je managementinformatie zoals de productiviteit per team kunt aanleveren.” Hij mijmert even en zegt: “Nog verder in de toekomst



denk ik dat het gehele verdienmodel op zijn kop komt te staan. Dan leveren we vooral de garantie van de continuïteit van de productie en worden afnemers geen eigenaars meer, maar gaan ze betalen ze per gebruikseenheid, bijvoorbeeld per meter gewassen of per meter gepolijst glas. Pay per use dus!”