

# MEERWAARDE DOOR FUSIE

Buysmetal NV en ODS Metals NV zijn nu Kloeckner Metals Belgium NV: deze belangrijke fusie in de Belgische staalhandel werd voltrokken op 1 juni 2018. Bert Naert, managing director van Kloeckner Metals Belgium NV, verklaart waarom deze fusie een echte meerwaarde biedt voor klanten – en wat er voor de toekomst nog gepland is.

Tekst en beeld: Kloeckner Metals Belgium

Kloeckner biedt zijn klanten een breed en passend productassortiment (Beeld: Kloeckner).

**Het nieuwe Kloeckner Metals Belgium ontstond uit de beide gerenommeerde Belgische staalhandelaars Buysmetal en ODS Metals. Waar staan de beide oorspronkelijke bedrijven voor?**

**Naert:** “Het gaat hier om twee ondernemingen met zeer verschillende geschiedenis en focus, die elkaar uitstekend aanvullen. Buysmetal in Harelbeke ontstond al meer dan 130 jaar geleden als familiebedrijf. In de jaren zeventig kocht Kloeckner de eerste aandelen en verwierf het saldo in de loop van de jaren – de huidige fusie is als het ware het resultaat van een voortdurende expansiekoers. Terwijl Buysmetal zich productmatig eerder breed opstelde met hoofdzakelijk carbonstaal en een nicheactiviteit in leidingbuizen en fittingen, kon ODS Metals een echte specialist genoemd worden: de Antwerpenaars verkopen sinds jaar en dag in heel België speciaalstaal voor de verspanende industrie en Jansen profielen voor de dak- en gevelsector.”

**De nieuwe naam is ook een duidelijke verwijzing naar het wereldconcern Kloeckner.**

“Met de naamswijziging laten wij ook klaar en duidelijk blijken dat we bij een sterk concern horen – met alle voordelen van dien: wij profiteren van de internationale bekendheid van Kloeckner, de financiële draagkracht van de grootste fabrieksonafhankelijke staalhandel van Europa, de wereldwijde aankoopmogelijkheden en de digitale knowhow – om maar een paar punten te noemen.”

**En welke voordelen brengt de fusie voor bestaande en potentiële klanten?**

“Door de fusie tot Kloeckner Metals Belgium werken wij wezenlijk efficiënter. Beide ondernemingen hebben grotendeels dezelfde klanten – deze kunnen wij nu veel gericht en kostenefficiënter bedienen, en dat met een uitgebreid spectrum aan producten en dienstverleningen uit één hand. Hetzelfde geldt natuurlijk ook voor nieuwe klanten. De fusie past bovendien heel goed bij de digitaliseringstrategie van Kloeckner: wij willen alle producten voor onze klanten beschikbaar gaan maken in de pas gelanceerde online shop.”

**Kloeckner geldt als pionier bij de digitalisering van de staalhandel. Hoe ziet deze digitaliseringstrategie er concreet uit?**

“Uiteindelijk gaat het erom alle aankoopprocessen te digitaliseren om de eerder onoverzichtelijke staalhandel zo transparant en efficiënt mogelijk te maken. Eens onze klanten eenvoudig en snel toegang hebben tot ons complete scala aan producten, krijgen ze een echte meerwaarde aangeboden. Om deze strategie te realiseren, ontwikkelt Kloeckner sinds een paar jaar

Met de naamswijziging laten wij ook klaar en duidelijk blijken dat we bij een sterk concern horen – met alle voordelen van dien



Één van vele diensten, het passend verzagen van buizen (Beeld: Kloeckner).



Kloeckner zet in op de digitalisering van staalhandel (Beeld: AdobeStock / Duncan Anderson).



Bert Naert, Managing Director Kloeckner Metals Belgium. (Beeld: Kloeckner)

met de digital dochter kloeckner.i innovatieve digitale tools, die stapje voor stapje uitgerold worden. Zo zijn ondertussen de online shops in bijna alle Europese vestigingen live gegaan. Met XOM ontstaat momenteel een digitaal onafhankelijk platform voor de materiaalhandel. Dat zijn slechts enkele voorbeelden van wat er digitaal allemaal gebeurt bij Kloeckner.”

**Een andere bouwsteen van de concernstrategie is Higher Value Added-Business. Wat betekent dat precies?**

“Higher Value Added Business betekent dat we ons sterker concentreren op hoogwaardige staalproducten en veredelingsprocessen. Want staal verkopen kunnen veel aanbieders, maar

producten en diensten, die moeten voldoen aan hele speciale eisen, slechts weinigen. Wij willen onze portfolio constant uitbreiden. Elke klant, om het even uit welke branche, moet bij ons de juiste product- en serviceoplossing vinden.”

**Hoe profiteert u daarbij van het Kloeckner netwerk buiten België?**

“Het doel van Kloeckner Metals Belgium is om ook speciale producten uit andere omliggende Europese vestigingen van Kloeckner aan te bieden: bijvoorbeeld speciale legeringen uit Rotterdam, aluminium en inox uit Frechen of speciale buizen uit Duisburg. Zo krijgt de klant in België toegang tot een internationaal netwerk – nog een meerwaarde.” ■