

METAALINDUSTRIE VAN 'T WOUT IS AL 60 JAAR GESPECIALISEERD IN MAATWERK RVS VOOR DE BAKKERIJ

Wat heb je aan een oven zonder gedegen en betrouwbare ovenwagens, of aan een bakkerij zonder werkbanken? Er is een hele grote kans dat u in uw bakkerij wel iets van RVS heeft staan dat is geproduceerd door Metaalindustrie van 't Wout. Zij zijn dan ook al 60 jaar gespecialiseerd in RVS en dan in speciaal en gangbaar werk specifiek voor bakkerijen. In nauwe samenwerking met verschillende leveranciers worden de maatwerk RVS oplossingen van Van 't Wout bij bakkers ondergebracht en één van die partijen is de Burnex Group. Bij alle projecten die zij leveren – van nieuwe ovens tot rijs- en koelkasten en werkbanken – vertrouwen zij op de expertise en kennis van de mensen achter Van 't Wout en dat komt al voort uit een samenwerking die meer dan 30 jaar geleden tot stand kwam. Wij spreken met de hoofdrolspelers over de toegevoegde waarde van een dergelijke collaboratie: “Betrouwbaarheid, kwaliteit, korte lijnen, snel schakelen en doen wat je belooft: dat is Van 't Wout en ik denk dat ze dat keer op keer blijven bewijzen.”

Als we bij Van 't Wout aankomen is het feest. Van 't Wout viert haar 60-jarig bestaan en Bodijn Machinerwerken (waaronder Van 't Wout valt sinds de overname in 2021) mocht 40 kaarsjes uitblazen. Samen 100 jaar dus en dat werd gevierd met een groot feest voor relaties, klanten en natuurlijk het personeel. Jory Toetenel en Stefan Guldemundt zijn de twee drijvende krachten bij Van 't Wout sinds zij de taken van Peter van 't Wout en Aat Huijsing overnamen en staan duidelijk te stralen onder de grote belangstelling. “Het is bijzonder om deze mijlpaal zo te mogen vieren. We zijn nog druk doende met een inhaalslag, zeker qua digitalisering, maar mede door de samenwerkingen met onze dealers zoals de Burnex Group kunnen we bij ieder project onze stempel drukken met ons maatwerk RVS. Daarin zal nooit iets veranderen.”

Nieuwe gezichten, zelfde werkwijze

Vorig jaar zaten wij ook al met Jory en Stefan – en met Aat en Peter en de eigenaren van Bodijn Richard van der List en Dennis Doeve – om te spreken over ‘de nieuwe generatie’ bij Van 't Wout. “Kwaliteit van het product is leidend, maar het klaarstaan voor klanten en ze helpen bij het oplossen van problemen is iets waar Van 't Wout echt bekend om staat”, werd ons toen verteld door Aat. “Dat hebben wij altijd nagestreefd en dat scheidt



verwachtingen. Als mensen mij belde, wist ik waar ze naar vroegen en kon ik snel schakelen. Ik had alle kennis in mijn hoofd of het stond in ons eigen ontwikkeld softwaresysteem. Voor Jory is het de kunst om dat ook te gaan ontwikkelen. Hij is de jongere Aat en Stefan is de jongere Peter. Er verandert dus niks aan de werkwijze, maar er is alleen een nieuw gezicht.”

Archief

Jory en Stefan zijn in alles een jaar verder en er zijn grote stappen gezet op het gebied van digitalisering. Een papieren archief waarin alle projecten en dus alle specials terug te vinden waren, is nu digitaal in te zien. Dat is een zeer waardevol archief. “Alles wat ooit is gemaakt, is gedocumenteerd. In dat archief vind je alles en daar putten we nog steeds veel inspiratie uit. Daardoor kunnen we altijd de juiste oplossing bieden voor vraagstukken. Het is daarnaast ook belangrijk om te weten wat een klant van pak 'm beet vijftien jaar geleden aangeschaft heeft, omdat ze met vragen bij ons komen en ze verwachten – op basis van de service die ze gewend zijn – dat wij het probleem voor ze kunnen oplossen en dat is zo gegarandeerd”, aldus Jory.

Snel schakelen

Iemand die ruim dertig jaar samenwerkt met Van 't Wout, is Stef Alferink. Hij verkocht drie jaar geleden zijn bedrijf aan de Burnex Group, maar is nog steeds betrokken. "Wij kozen destijds voor een samenwerking met Van 't Wout, omdat ze een hele goede kwaliteit bieden tegen goede prijzen, maar vooral doordat ze snel schakelen, kennis en ervaring hebben en doen wat ze beloven. En als er dan een keer onverhoopt wat verkeerd gaat, wordt het snel opgelost. Dat was vroeger zo en dat is nu nog steeds zo. Het is een soort bedrijfsfilosofie van Van 't Wout die Jory en Stefan duidelijk hebben overgenomen en voortzetten. Ik hoef maar te bellen of te mailen met Jory of Stefan en binnen een dag komen ze met een reactie op de aanvragen. Dat is echt niet zo vanzelfsprekend meer tegenwoordig."

Maatwerk

Peter van 't Wout is ook aanwezig tijdens de viering van het gezamenlijke jubileum en vertelt over zijn ervaring: "Net als Stef heb ik vier jaar geleden mijn bedrijf verkocht, maar loop ik ook nog gewoon rond om te helpen en mijn kennis over te dragen. We hebben continuïteit gewaarborgd en doordat alle projecten die we gedaan hebben, vast zijn gelegd kunnen we alles snel en goed maken, naar wens van de bakker. Iedere bakkerij is anders en elke bakker wil een net wat afwijkende maat of oplossing; dan maken we dat. Ik denk echt dat er geen bakkerij is waar geen RVS maatwerk van ons terug te vinden is."

Stefan: "Wat goed is, moet je niet veranderen en dan heb ik het met name over onze werkwijze, maar ook over ons productaanbod. We maken de beste, meest degelijke RVS-producten voor bakkers. Onze kwaliteit is van het hoogste niveau en we denken in oplossingen met de bakker mee. Dat horen we ook veelvuldig terug van onze dealers als grote meerwaarde voor hen."

Dealersamenwerking

Van 't Wout werkt al sinds jaar en dag met vaste dealers, die de mogelijkheden die de RVS-specialist biedt onder de aandacht brengt van bakkers. Jory: "We zouden niet op een andere manier willen werken. We krijgen wel eens rechtstreekse aanvragen, maar dan lichten we onze dealers in dat er een opdracht bij een klant van hen bij ons binnen is gekomen en dat krijgen zij de marge. Dit is voor ons gewoon de juiste werkwijze. Wij zijn een producent van RVS en ons maatwerk wordt verkocht door een groot aantal dealers. Het is een wisselwerking waarin je elkaar moet helpen."

Geen betere RVS-specialist

Die wisselwerking is ook voor de Burnex Group een groot goed, zo horen wij van Richard Ruinard. "In navolging van de samenwerking die er al was



Dennis Doeve, Richard van der List, Jory Toetenel en Stefan Guldemundt

Over Metaalindustrie Van 't Wout en Bodijn

Metaalindustrie Van 't Wout valt sinds vier jaar onder paraplu van Bodijn Machinewerken. Bodijn beweegt zich in de weeg- en verpakkingindustrie voor (hoofdzakelijk) voedingsmiddelen. Hiervoor heeft Bodijn de capaciteit, kennis en ervaring in huis voor turnkey oplevering van complete productielijnen. De bedrijfsactiviteiten van Bodijn bestaan uit volledige engineering, productie, kasten- en panelenbouw, alsmede besturingssystemen en software. Van 't Wout is op haar beurt weer gespecialiseerd in alles wat van RVS gemaakt wordt in de bakkerij, van werkbank, kasten, bakplaten tot ovenwagens. Jory: "Bodijn maakt eigenlijk alles met een stekker, waar Van 't Wout alles zonder stekker maakt."

tussen A&A en Van 't Wout, hebben wij die voortgezet met de Burnex Group. Wat goed is hoeft niet veranderd te worden. Waar Van 't Wout in uitblinkt is de snelheid waarmee ze werken, de secure manier van werken en kwaliteit die ze bieden. Het maatwerk is altijd perfect en zeker in de bakkersbranche waarin bakkers doorgaans verschillende maatvoeringen erop nahouden met ovenwagens is dat echt een pluspunt. Er is voor mij geen betere RVS-specialist die van werkbanken tot ovenwagens een dergelijke kwaliteit biedt. We hebben wel eens bakkers die op basis van prijs kiezen voor een andere aanbieder, maar die komen altijd terug, want dan zijn er toch gebreken die optreden. Dat zie je bij Van 't Wout gewoon niet. De afwerking is van een heel hoog niveau en de producten zijn robuust en degelijk."

Van de wisseling van de wacht bij Van 't Wout, heeft de Burnex Group ook niks gemerkt. "De werkwijze is niet veranderd zoals al eerder aangegeven is. Afspraken worden nagekomen, er wordt snel geschakeld en je kunt op Jory en Stefan bouwen. Mocht er iets aangepast moeten worden aan een ovenwagen, dan gaan ze ook zelf op pad om het te realiseren. Wij hebben over het algemeen samenwerkingen die op de lange termijn een meerwaarde blijven en dat geldt in dit geval zeker ook voor dit partnerschap. Wij zijn dan ook meer dan tevreden."

"Wij zijn ook heel blij met deze samenwerking en we zien dat het voor de bakkers die we bedienen een enorme meerwaarde is dat je via een leverancier als de Burnex Group alles bij één partij kan bestellen. We hebben allebei kennis van zaken en weten wat er nodig is om tot het beste resultaat te komen, keer op keer weer. Dat zullen we blijven doen", besluit Jory.

Meer informatie: Metaalindustrie Van't Wout
Tel. 0174-292015 | info@vantwout.com | www.vantwout.com

