



Strategische zetten in 2011 vormen basis voor optimisme in 2012

2011 was roerig voor Karat Nederland BV. Algemeen directeur Axel V. de Graaf benadrukt echter dat 'roerig' vooral gezien moet worden als iets positiefs. "De markt krimpt, maar dat wil niet zeggen dat de markt er niet meer is. Als organisatie moet je simpelweg méér inspanningen verrichten om tot het zelfde resultaat te komen," zegt hij. "En... je moet op het strategische vlak actief zijn." De Graaf doelt met dat laatste op de succesvolle overname van de gereedschapsafdeling van Klingelberg Klauss en het exclusieve dealerschap van Leuco in het productgamma, high-end gereedschap voor houtbewerking."

"Met Leuco kunnen we ons nog hoger in de markt positioneren," vervolgt hij. "Leuco is de eredivisie op het gebied van hoogwaardig houtbewerkingsgereedschap. De combinatie van Karat, Leuco, Panhans, Schelling en Ima maakt Karat Nederland tot een high-end totaalleverancier voor houtwerkend Nederland." Mede door deze overnames is Karat Nederland BV er in geslaagd om het jaar 2011 af te sluiten met een omzettoename van ongeveer 9%. "Dat is positiever dan het jaar ervoor, toen we nog 7% in de min zaten," legt de Graaf uit. "Maar het is niet alleen de verkoop geweest waar we een impuls op hebben gegeven. We hebben ook kritisch onze inkoop beschouwd. Enkele jaren geleden leefden we te veel in de waan van de dag. Dat is geen goede basis voor het organiseren van een bedrijfseconomische inkoop. We hadden de inkoopzijde een beetje aan zijn lot overgelaten. De eco-

nomische recessie gaf ons het inzicht dat we op dat vlak een verbeterlag moesten maken. Voorheen was alles onder de streep dik in orde; we waren echter vergeten om de cijfers boven de streep te analyseren." De verkoop is ook beter op orde gekomen. "En juist omdat we ons realiseren dat we meer dan ooit inspanningen moeten leveren om onszelf op de kaart te houden, zijn we ouderwets weer gestart met koude acquisitie. Dat is wel iets wat je moet kunnen, maar óók daar is structuur in gebracht. Ik zeg altijd maar dat je een beetje flair nodig hebt om te scoren. Het voordeel is dat de naamsbekendheid van Karat in het vakgebied groot is. Met Leuco erbij vergroten we bovendien onze scoringskans. Een goed voorbeeld daarvan is het P Systeem, een gepatenteerde diamantfrees systeem. Dit product verkoopt zichzelf. Klanten willen het per se hebben. Maar dat laat onverlet dat we juist in een peri-

ode waarin we niet weten wat er in Griekenland gebeurt – laat staan dat we weten wat er in de rest van de Europese landen aan de hand is – zelf onze stinkende best moeten doen om ook boven de streep gezonde cijfers te houden." Voor het jaar 2012 is het gevoel dus goed. "We hebben op dit moment voor ongeveer 12 miljoen euro aan offertes uitstaan," vervolgt de Graaf. "Nee, die zullen we beslist niet allemaal kunnen omzetten in opdrachten, maar een gedeelte daarvan zeker wel. Verder timmeren we hard aan de weg, onder andere met de producten van IMA, high-end CNC bovenfreesen en kanten aanlijm machines, als ook de high-end CNC zaagmachines van Schelling en Panhans. We laten ons dus niet leiden door de economische time out; we voelen ons sterker dan ooit. In 2011 hebben we een prima basis gelegd voor verdere groei in het komende jaar." ■

KARAT
NEDERLAND B.V.

Karat Nederland BV
Overschieeweg 87,
3044 EH Rotterdam
Postbus 10040,
3004 AA Rotterdam
T +31 (0)10 - 245 26 30
F +31 (0)10 - 245 26 40

karat.nl@karat.nl
www.karat.nl