

De overnames van Peters Papier met vestigingen in Voerendaal en in Sittard (2015) en van Van Dijk Papier in Hoensbroek (medio 2017), passen naadloos in de strategie van Ortesa. We gingen op bezoek bij veyzle en spraken met manager Guido Kramer.

veyzle: nieuw elan in Limburg

De bedoelde Limburgse familiebedrijven waren -en zijn- al decennia lang actief in hun business en koppelen een goede reputatie aan een trouwe klantenkring. Bovendien liggen de ondernemingen duidelijk in het werkgebied van de nieuwe eigenaar, dat zich voor deze activiteiten actueel vooral onder de grote rivieren bevindt. Inmiddels zijn we een paar jaar verder en zijn er zeker interessante ontwikkelingen. Een afspraak is vlot gemaakt. Dus op naar Guido Kramer, de nieuwe manager van Veyzle, met vestigingen in Sittard, Voerendaal en Hoensbroek.

Laten we beginnen met de nieuwe en opvallende naam: veyzle. En altijd geschreven met een kleine letter v, geen hoofdletter dus. Een bijzondere naam, die wat mij betreft wel enige uitleg vraagt. Guido Kramer: "Dat is eigenlijk ook wel de bedoeling. We wilden een naam waarover wordt gesproken en die onderscheidend is." Daar heeft hij wel gelijk in, want de naam 'veyzle' zoemde al rond in de markt en was al een gesprekstema voordat de naam officieel bekend werd gemaakt. En de alom gestelde vraag: 'hoe spreek je dat eigenlijk correct uit?' Rumour around the brand dus en dat was kennelijk de bedoeling.

Kramer: "De naam is internationaal georiënteerd. Je spreekt onze naam uit als 'vezel' en door de internationale spelling 'veyzle', schrijf je dus in feite ook 'vezel'. Met andere woorden: tweemaal vezel." Ook in het logo is duidelijk marketingexpertise ingebracht. Zaken doen is altijd wel een serieus en nauwgezet thema, dat weet iedereen wel. Het papieren vliegtuigje in het logo, is meer een zinnebeeld voor de luchtigere, plezierige kant van de business."

'Business is fun' en zo moet het ook zijn, aldus Kramer. "Dus bewust geen hoekige lijnen, schreeuwerige kleuren of balenpersen dan wel opvoerbanden gevuld met papier of plastic. Onderscheidend en toegankelijk zijn woorden die bij de huisstijl passen. " Ook op het gebied van marketing en strategie krijgen wij volop ondersteuning en support van het team van Ortesa in Eindhoven. Het is geen soloactie van veyzle en moet natuurlijk allemaal passen in de Ortesa-filosofie", aldus mijn gesprekspartner.

Richard van Dijk (operationeel manager): 'Dingen anders doen dan anderen en nieuwe technieken ontwikkelen, daar hou ik van. Daar zit toekomst in!'



veyzle 

Coen Heymans (trader circulaire grondstoffen): 'Nieuwe circulaire oplossingen vinden voor onze klanten. Daar kan ik van genieten'

Nieuw management, nieuw organogram

Waar moeten we veyzle plaatsen binnen de Ortesa organisatie? Kramer: “veyzle valt binnen de Ortesa organisatie onder Valor evenals Weelec en Valor Compostering. Valor bundelt bedrijven binnen Ortesa die actief zijn in de valorisatie van materialen en grondstoffen. Het gaat hierbij dus om de operationele processen die waarde toevoegen en zorgen voor optimale recycling en hergebruik. Het transport doen we niet zelf, maar wordt uitbesteed onder meer de zusteronderneming Van Kaathoven. Als gezegd, wij concentreren ons volledig op valorisatie.”

Via www.veyzle.com heb ik al gezien wie het actuele managementteam vormen. Een nieuw team, maar met veel ervaring. Kramer: “Ja, dat is zo. Veel ervaring, maar ook veel spirit, elan en uitdaging. Wij onderhouden positieve contacten met onze relaties en willen graag samenwerken. Wij staan open voor innovatieve ideeën, die betrekking hebben op andere stromen dan papier of plastic. De werkvloer wordt bij ons zeker niet vergeten en betrokken bij onze bedrijfsvoering. Gemotiveerde medewerkers zijn een belangrijke factor voor succes.”

De markt en de bedrijven

veyzle heeft inmiddels behoorlijk geïnvesteerd in de drie bedrijven. Recent werd bijvoorbeeld een hagelnieuwe Unotech balenpers van 150 ton besteld bij Multinet in Gilze Rijen. “Wij hebben de bedrijven doorgelicht en daar waar nodig veranderingen doorgevoerd en stevig in equipment geïnvesteerd. Dit maakt ons slagvaardiger en sterker in de concurrentieslag.”

En blijven het drie vestigingen?, wil ik weten. Kramer: “Dit is niet zeker. Kan best zo zijn dat we van drie naar twee gaan. Maar dit hebben we nog in studie. Onze eerste taak was de bestaande processen hier te verbeteren en te optimaliseren. Daar zijn we nu goed mee op weg. Vervolgens zullen we ook buiten de reguliere paden treden. Wat kunnen we meer en wat kunnen we beter doen? Onze business concentreert zich nu bijvoorbeeld vooral op Midden- en Zuid-Limburg. Een heel dynamische regio met veel bedrijfsmatige activiteiten en een groot aantal inwoners. In dat gebied zijn we marktleider met een ijzersterke positie. De vraag stelt zich dus: ‘wat kunnen we meer doen in ditzelfde gebied?’”

Maar een andere vraag is natuurlijk ‘wat kunnen we doen buiten die regio?’ “Denk daarbij bijvoorbeeld ook aan grensoverschrijdende operaties. We zitten hier tenslotte tegen de Duitse grens aangeplakt en België ligt bij wijze van spreken ook om de hoek. Maar wij zijn niet uit op zeer lange aanvoertrechten. Dit is kostbaar en belastend voor milieu en klimaat. Dat willen we niet.”

Marktvisie

“De corebusiness van veyzle zijn de markten van oud papier en gebruikte kunststoffen c.q. plastics”, vervolgt Kramer “Onze valorisatieprocessen zijn dus ook primair op die stromen gericht.” Hoe kijkt hij tegen de toekomst van deze marktsegmenten aan?

Guido Kramer (manager): ‘Ik wil graag blijven leren en ontwikkelen en daarom ben ik altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen’

“Er is de afgelopen jaren heel veel veranderd op deze dynamische markten. Internetbestellingen drijven en drijven de markt van lichte kartonsoorten aan, terwijl de printmarkt kromp. Hygiënpapier is in opmars, vooral door gebruik in delen van de wereld waar dit tot voor kort nog niet het geval was. Voor print lijkt de bodem wel bereikt en zijn we op een gezond niveau van continuering aanbeland.”

Een evidente factor is natuurlijk ook de importbeperking in China. Voor plastics is de ban nog veel nadrukkelijker, ook vanwege andere Aziatische landen, zoals bijvoorbeeld India. Kramer: “Totaal gezien verwacht ik dat de oudpapiermarkt een gezonde nieuwe balanspositie vindt. Minder export naar China, maar meer naar andere Aziatische landen. Papier behoudt zijn functie in onze samenleving, geen twijfel over. Kunststof en plastic staan maatschappelijk onder druk. Maar die markt blijft ook, we kunnen niet meer zonder. Verwerking van gebruikte kunststoffen verschuift van Azië naar Europa. En dit is in meerdere opzichten een goede zaak.



UNOTECH-PERS

Vanwege de hoge, bewezen scores op het gebied van soliditeit, efficiëntie, productie en veiligheid heeft veyzle gekozen voor de UnoTech machine van MultiNet International. Ieder recyclebedrijf vraagt om zijn eigen toepassing en met de UnoTech machines zijn hiervoor de mogelijkheden. De manier van bouwen en de kwaliteit van de onderdelen die men bij UnoTech gebruikt zijn zeer vooruitstrevend te noemen. Daarnaast vindt men bij veyzle de samenwerking met MultiNet minstens zo belangrijk. Excellente service en het meedenken, zeker ook op het gebied van veiligheid. Na de aankoop van een machine houdt het namelijk niet op. Daardoor is de keuze op MultiNet gevallen.

Anita Brouwer (commercieel manager): ‘Een klant die we kunnen helpen met de juiste (inventieve) oplossing, wordt automatisch een tevreden klant’