

Met de Q van



Ardy Schenau (links) in gesprek met een collega die met de spectromachine de materiaalkwaliteit controleert.

Q-railing uit Emmerich am Rhein, net over de grens vlak achter Arnhem, is een van de weinige toeleveranciers van de glassector die we op bijna elke beurs tegenkomen. Het in railingsystemen voor hekwerken en balustrades gespecialiseerde bedrijf heeft zich in vier jaar tijd een sterke marktpositie weten te veroveren. Het geheim is een mix van Duitse 'Punctlichkeit' en Nederlandse handelsgeest.

Ardy Schenau is degenene die meestal de stand van Q-railing bemand, zo ook tijdens de Bouwbeurs, afgelopen februari. 'We moeten eens afspreken' en die afspraak komt er uiteindelijk begin augustus. Schenau heeft een dubbelfunctie: hij is sales- en key accountmanager van Q-railing. 'Q is ontstaan uit Antiqua', vertelt Schenau, 'een sinds 1980 in railingsystemen voor de horeca gespecialiseerd bedrijf. André van Uitert heeft de eerste jaren de kar in West-Europa getrokken. Hij is nu met succes een nieuwe vestiging in de VS aan het opzetten en ik heb, bovenop het relatiebeheer, vorig jaar zijn taken als salesmanager overgenomen. Voordeel van de twee rollen is dat ik volop voeling met de markt hou.'

Omstreden BRL

Waarom Q-railing in Glas in Beeld? De

redactieraad van Glas in Beeld is altijd kritisch bij de selectie van bedrijven, maar stond extra stil bij Q-railing daar het een van de bedrijven is dat met z'n Easy Glass System, een snel te monteren railingsysteem voor glasbalustrades, goede sier maakt met een Komo-certificaat op basis van een omstreden beoordelingsrichtlijn. Het Kenniscentrum Glas is al langer bezig de door certificatie-instelling IKOB BKB uitgebrachte BRL 4107 van de markt of aangepast te krijgen, daar ze onvoldoende rekening houdt met de vele parameters die van invloed zijn op een veilige balustradeconstructie.

De BRL meteen maar voorgelegd aan Schenau die weinig verbaasd reageert: 'Ik durf te zeggen dat we meer dan welke collega ook rekening houden met veiligheid en kwaliteit van onze producten. Daar willen we nummer 1 in zijn en om die reden speelt prijs voor ons veel minder een rol. Blader door onze catalogus en je ziet dat we elke productgroep starten met een uitleg over de geldende normen en door ons gedane testen en calculaties. Juist om die reden beschikken we hier over een eigen ontwikkelings- en testcentrum. Maar ik ben te veel ondernemer om geen gebruik te maken van een KOMO-certificaat wanneer collega's, met minder goede producten, dat ook doen. En ik twijfel ook helemaal niet over onze kwaliteit, want het systeem is ook 'Bauart geprüft' volgens ABP, de Allgemeines Bausichtliches Prüfzeugnis. Nogmaals: zie onze catalogus en je weet aan welke eisen we voldoen. Zo hebben onze glasklemmen een AbZ, Allgemeine Bauaufsichtliche Zulassung conform DIN/EN 12600. Terugkomend op mijn dubbelfunctie: door mijn betrokkenheid met de markt ben ik ook in staat onze distributeurs te pushen continu te streven naar betere normen.

kwaliteit



Duitsland is daar koploper in en ook in Nederland is de normering doorgaans goed geregeld, maar in veel andere Europese landen is hier nog veel te winnen. Ik zal contact opnemen met het kenniscentrum, want ik ga de uitdaging graag aan om tot een betere BRL te komen zodat ons KOMO-certificaat ook daadwerkelijk ergens voor staat.'

Jong bedrijf

Schenau is opgeleid in de autobranche. Blijkt in het dorp waar ik nu woon, ooit stage te hebben gelopen. Sterker: dat was in de garage waar ik mijn auto laat wassen. Dat is toch leuk kennis maken tijdens de koffie op de vroege ochtend in Emmerich. Sinds 2000 zit Schenau in de verkoop, eerst in de betonindustrie, later in kantoormeubilair en sinds 2007 bij Q-railing. 'Het is een jong bedrijf met relatief jong personeel, zowel in het management als op de werkvloer. Hoe je het ook wendt of keert: dat straalt enthousiasme uit. Vanaf de start in 2005 groeien we gemiddeld 45 procent per jaar. Eigenlijk is dat veel te snel. Natuurlijk gezond voor je omzet- en winstcijfers, maar organisatorisch loop je alsmat achter de feiten aan. We hebben in deze tijden de lucht om op adem te komen, maar groeien overigens nog steeds en vergroten daarmee ons marktaandeel. Dat is mooi voor de toekomst.'

Schenau toont een bedrijfspresentatie waaruit blijkt dat Q-railing met zo'n 130 mensen in dienst en met een omzet van 22 miljoen euro in zes Europese landen is gevestigd. 'Ik streef er naar over twee jaar in elk land een vestiging of distributeur te hebben.' Wat verder opvalt is dat het merendeel van de medewerkers, zestig man, in Azië werkzaam is en dat terwijl het bedrijf geen eigen productiefaciliteiten heeft. 'We ontwikkelen onze eigen producten,

maar laten ze bij derden maken. Dat heeft vele voordelen, want we hebben zelf de keuze waar en hoe we onze producten laten maken. Maar er zijn ook nadelen: het is geen geheim dat het overgrote deel van RVS-producten uit Azië afkomstig is. We hebben daar zoveel mensen nodig om betrouwbare producenten te vinden, de continuïteit en kwaliteit van onze producten te waarborgen en de logistiek optimaal te organiseren. Ik hoef jou niet te vertellen hoeveel inferieure producten deze kant op komen. We hebben begin dit jaar geïnvesteerd in een zogenaamde spectromachine voor het testen van de materiaalkwaliteit. Er is RVS 304 voor binnen- en RVS 316 voor buitengebruik. Spectroanalyse wijst uit of 316 ook daadwerkelijk 316 is. We testen onze eigen producten, maar ook die van anderen. Laat ik wijselijk mijn mond houden, dan weet jij genoeg.'

Oplossingsgericht

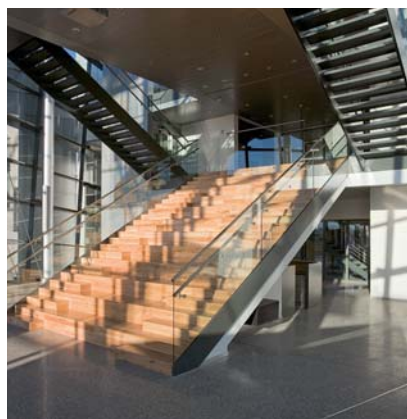
Oplossingsgericht denken en handelen. Ik hoor het vaker en ook Schenau heeft er zijn mond vol van. Maar eerlijk is eer-



Bevestigingssteun voor een blinde bevestiging van de handrail.

lijk: hij staft het met sprekende voorbeelden. 'We hebben zo'n 2350 verschillende producten hier vanuit Emmerich binnen 24 uur uit voorraad leverbaar, brengen onze catalogus twee maal per jaar uit en er staan telkens vele nieuwe of vernieuwde producten in. Zo'n 195 in de versie van afgelopen 1 mei. Kijk je op pagina 21 dan zie je een superslanke bevestigingssteun voor een blinde bevestiging van de handrail. Op zich niets bijzonders, maar voor een dergelijke complexe bevestiging heb je normaal twee tot drie producten nodig; wij hebben er

Het Easy Glass concept van Q-railing klemt het glas in een vloerprofiel dat aan de zijkant van trap of vloer wordt gemonteerd. Het systeem is juist zo slank en transparant vanwege het ontbreken van de verticale balusters.



› De wedergeboorte van mousselineglas

Details van het Easy Glass vloerprofiel.



één product van gemaakt en dan ook nog eens in een strak design.' Nog een voorbeeld vinden we op pagina 50: het gaat om een staander voor een trapopgang met een links en rechts instelbare flens. Schenau: 'Het oogt allemaal eenvoudig, maar we zijn er wel vaak de eerste mee. Anderen volgen en daarom proberen we ook zo veel mogelijk producten te patenten. Maar dat is defensief; we opereren offensief door te blijven investeren in productontwikkeling en testfaciliteiten en er naar te streven ons te blijven onderscheiden in kwaliteit.'

Wat voor innovatie geldt, gaat volgens Schenau ook op voor de verkoop. 'We zijn elke dag weer bezig om onze organisatie verder te verbeteren, we laten ons zien op beurzen en in advertenties. We grijpen elke kans aan om onze service te verhogen. Een recentelijk voorbeeld is het veranderen van onze openingstijden. Wij staan de klant nu vanaf 7.00 uur tot 17.30 uur te woord. In een veranderende markt moet je creatief zijn om je te onderscheiden van de rest. Q-railing wil niet bekend staan als de goedkoopste maar als de beste. In totaliteit gaat het om een goede prijs-kwaliteitverhouding en die gaat verder dan een goed product alleen. We hebben in 2007 Easy Glass System als glasba-



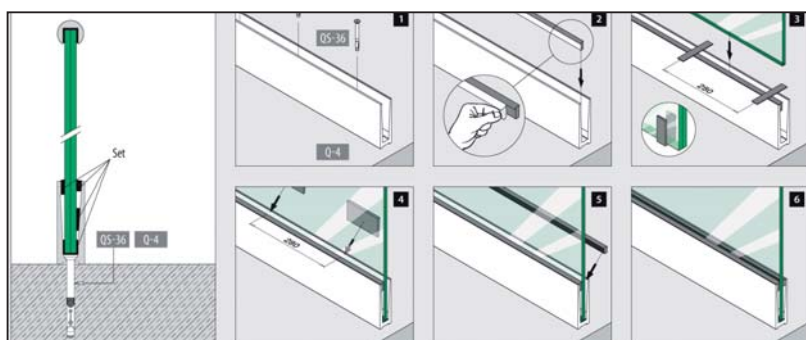
Test met het kruiwagenwiel. Q-railing test haar producten ook in toegepaste situaties.

lustrade-concept geïntroduceerd. Waarom? Omdat we complete oplossingen willen leveren. Dat is beter uit te leggen aan de klant en makkelijker voor de verkoop en distributie. Schoorvoetend leveren we het concept zelfs compleet met een aantal standaard glasmaten, Q-Glass genaamd. Een aannemer, interieurbouwer of metaalbedrijf wil niet onze producten in 24 uur hebben om vervolgens drie weken op het glas te hoeven wachten. Natuurlijk realiseren we ons dat we hiermee licht concurrerend zijn met het glasbedrijf, maar als je het uitlegt begrijpen ze het wel.'

Op de vraag tijdens de rondleiding door de magazijnen of Q-railing nu ook zelf

gaat monteren, antwoordt Schenau dat de huidige organisatie daar niet op in is gesteld. 'Wat we doen willen we goed doen. Als beste. Met ons conceptdenken gaan we al een stap verder. Hou de ontwikkelingen van Easy Glass maar in de gaten; deze herfst al, komen we met een nieuw concept op basis van een verder verbeterd design en vergroot montagegemak. We willen de markt blijven verrassen en ik ben er zeker van dat we daar met onze nieuwe concepten in zullen slagen.'

Marco Groothoff



Details van het Easy Glass System.