



Hout komt tot leven

Met meer machtige machines inspelen op nieuwe behoeftes

'Machtige machines.' Het is de profilering van het machinepark van Horjus uit Dronrijp. Die machines zijn dan ook belangrijk om adequaat te kunnen inspelen op de behoeftes van de klanten. Niet vreemd dus dat er bij Horjus wat dat betreft regelmatig vervangingen of vernieuwingen te melden zijn. Zoals recentelijk.

Het in 1995 opgerichte Horjus verwerkt houten plaatmateriaal tot tal van producten voor uiteenlopende sectoren. Dat doet het familiebedrijf volgens een speciale filosofie. Passie, beleving en betrokkenheid staan daarin centraal. Elk product moet bijzonder zijn, niets wordt 'zo maar' gemaakt. Maatwerk, daar draait het om, en Horjus heeft alles in huis om de klant compleet – van ontwerp tot montage – van dienst te zijn: de mensen, materialen en machines.

"We kunnen alle bewerkingen voor de klant uitvoeren, kunnen diens wensen tot in het detail uitwerken," maakt directeur Marcel Horjus duidelijk. "Maar we komen ook tegemoet aan andere behoeftes." Zoals de vraag naar snellere levertijden en een kortere doorloop. "Om wat dat betreft up-to-date te zijn, hebben we onlangs een aantal nieuwe machines aangeschaft. Waaronder een nieuwe corpuspers. Daarmee kunnen rompen tot een afmeting van 2800 x 1350 x 800 mm geassembleerd worden. In deze machine is een rollerbaan aanwezig zodat we meerdere kasten tegelijk kunnen afmonteren en gereedmaken voor transport. Dankzij de aanschaf van deze machine is het mogelijk om een verdubbeling van het aantal gemonteerde kasten te bewerkstelligen."

Verder kwamen er eveneens een nieuwe boordeuvelmachine, folie-wikkelmachine (met bijzonder groot draaiplateau) en retoursysteem.

Dat laatste als aanvulling op de al aanwezige kantaanlijmmachine. "Wij kunnen met deze aanvulling op de machine voldoen aan de stijgende vraag naar kanten afgewerkt met PVC en/of ABS-band," aldus Horjus. Hij legt uit dat de kwaliteit, capaciteit en nauwkeurigheid omhoog gaat dankzij de nieuwe machines, en daarmee de flexibiliteit. "We gaan steeds meer toe naar 'lean management': korte lijnen en alert kunnen inspelen op de behoefte van de klant. Want dat is wat de klant in toenemende mate vraagt, snelheid en kostenbesparing zonder dat de kwaliteit minder wordt. Tien, vijftien jaar geleden was het normaal dat er een voorraad werd aangelegd, nu niet meer. Dat is namelijk stilstaand kapitaal. Dus wordt er later besteld, maar wil men de bestelde producten wel zo snel mogelijk in huis hebben. Wij zoeken steeds naar nieuwe mogelijkheden om daar invulling aan te geven."

Het is een aanpak waarmee Horjus al ruim vijftien jaar streeft naar maximale klanttevredenheid en langdurige relaties. Horjus tot slot: "We zijn de klant op een innovatieve, constructieve en creatieve manier van dienst. In elk opzicht. Waarbij we natuurlijk nooit de basis van ons bedrijf uit het oog verliezen: het op een inspirerende wijze vertalen van de wensen van de klant tot aansprekende producten. Zo komt hout bij ons tot leven." ■