

VAN LEEUWEN



Jaarboek
2016

De Van Leeuwen Buizen Groep: more than tubes.

Van Leeuwen is een wereldwijd opererende handelsonderneming en specialist in stalen buizen en buistoepassingen. Vanuit een wereldwijd netwerk van voorraadhoudende vestigingen bieden we een breed pakket aan buisproducten en diensten op maat. Onze medewerkers zetten dagelijks hun specialistische kennis van sourcing, projectmanagement, logistiek en voorraadplanning in voor klanten in de markten Industry en Energy.

Vanaf de oprichting in 1924 hebben we ons steeds verder ontwikkeld: met meer producten en diensten, en een netwerk van tientallen grotendeels voorraadhoudende vestigingen in Europa, het Midden-Oosten, Australië, Azië, en Amerika. We streven voortdurend naar het optimum tussen vraag en aanbod in onze markt, tussen klantwens en oplossing, tussen innovatieve ontwikkelingen en de toepassing hiervan in onze business en die van onze klanten.



Inhoudsopgave

Voorwoord	4
Kengetallen 2016	6
Bericht over 2016	10
Resultaten 2016	20
Mijlpalen	24
More than tubes	28
International Network	28
Distribution Expertise	30
Worldwide Stocks	34
Customized Services	36
Global Sourcing	40
Project Management	42
Van Leeuwen in 2016	46
Internationaal netwerk	48
Personalia	50



'More than tubes gaat vooral over onze **specialismen**: het **internationale netwerk**, onze **distributie-expertise**, wereldwijde **voorraden**, **diensten** op maat, wereldwijde **sourcing** en **projectmanagement**.'

**Peter Rietberg**

Voorzitter van de Raad van Bestuur

Enkele jaren terug introduceerden we bij Van Leeuwen een reclamebeeld onder de naam *more than tubes*. Vanaf de oprichting in 1924 hebben we ons voortdurend ontwikkeld om onze klanten meer dan alleen buizen te leveren. Vandaag de dag bieden we onze klanten vanuit een wereldwijd netwerk van tientallen vestigingen een breed pakket aan producten en diensten. In meer dan negentig jaar hebben we gedegen kennis en kunde opgebouwd op het gebied van distributie, voorraadplanning, en de toepassing van onze producten en diensten in diverse industrieën en markten.

Het beeld dat we combineren met *more than tubes* laat diverse voorbeelden van toepassingen zien waarnaar onze buizen hun weg vinden, binnen de diverse Industry en Energy-markten waarin wij een rol spelen: van raffinaderij tot kraan, van energiecentrale tot stadion, van olieplatform tot hydraulische cilinder.

More than tubes gaat vooral over onze specialismen, die we dan ook graag in dit Jaarboek uitlichten: het internationale netwerk, onze distributie-expertise, wereldwijde voorraden, diensten op maat, wereldwijde sourcing en projectmanagement.

Het zijn onze medewerkers die invulling geven aan deze specialismen, en hierdoor staan voor *more than tubes*. We laten ze dus graag aan het woord in dit Jaarboek. Binnen de gehele keten, van begin- tot eindproduct, zijn zij het die zich dagelijks inzetten om toegevoegde waarde te bieden aan onze klanten. Zij zorgen voor de samenwerking binnen ons internationale netwerk, de dagelijkse leveringen aan onze klanten, het optimale beheer van onze voorraden, diensten op maat, de beste inkoop, en zij weten complexe projecten professioneel te begeleiden.

Kengetallen 2016

(voor zover van toepassing in duizenden euro's)

	16	15	14	13	12	11
Netto-omzet	548.904	623.346	642.680	629.223	658.345	611.343
EBITDA	6.426	9.708	16.626	18.071	17.589	17.206
EBIT (Bedrijfsresultaat)	1.551	4.528	11.869	13.705	13.212	13.240
Nettoresultaat	650	3.968	7.658	8.878	10.050	12.945
Groepsvermogen	161.622	162.258	160.544	154.816	160.433	160.252
Groepsvermogen in % van totaal passiva	48,9	46,0	41,5	41,9	40,9	42,4
Nettoresultaat in % van gemiddeld groepsvermogen	0,4	2,5	4,9	5,6	6,3	8,2
Cashflow (nettoresultaat plus afschrijvingen)	5.525	9.148	12.415	13.244	14.427	16.911
Aantal bruto personeelsleden ultimo jaar	1.115	1.221	1.305	1.210	1.218	1.197
Omzetsegmentatie in %						
Nederland	23,3	20,4	20,9	19,4	20,0	21,0
Rest van Europa	36,2	36,2	36,4	38,6	39,2	39,5
Buiten Europa	40,5	43,4	42,7	42,0	40,8	39,5

International Network



‘Door ons wereldwijde netwerk te combineren met betrokken lokale partners, bieden we de klant *the best of both worlds.*’

Riri van Namen-Sutyoko,
Project Manager, Van Leeuwen Zwijndrecht



Bericht over 2016



De Van Leeuwen Buizen Groep heeft het jaar 2016, ondanks voortdurend moeilijke marktomstandigheden wereldwijd, met een klein positief resultaat afgesloten. Het wereldwijd verkochte tonnage bleef gelijk aan het voorgaande jaar, maar lagere prijzen beïnvloedden het omzetvolume. Hierdoor kwam ook de brutomarge onder druk. In alle vestigingen zijn maatregelen genomen om de kosten in lijn te brengen met de lagere opbrengsten. Reorganisatiekosten drukten verder op het netto resultaat, dat uitkwam op € 0,7 miljoen.

De omzet van Van Leeuwen kwam uit op € 549 miljoen, een daling van 12% ten opzichte van de € 623 miljoen in 2015. Het bedrijfsresultaat en de nettowinst daalden ten opzichte van het vorige jaar en kwamen respectievelijk uit op € 1,5 miljoen (2015: € 4,5 miljoen) en € 0,7 miljoen (2015: € 4 miljoen). Het effect van eenmalige reorganisatiekosten en de liquidatie van ons bedrijf in Brazilië (Tubexpress) was meer dan € 5 miljoen. De netto schuldpositie daalde significant van € 48 miljoen naar € 22 miljoen. De solvabiliteit verbeterde sterk tot 49% (2015: 46%).

Marktomstandigheden

Ook in 2016 kreeg Van Leeuwen te maken met voortdurend moeilijke marktomstandigheden, vooral binnen het energiesegmente. Al sinds eind 2014 heeft de lage olieprijs een sterk negatieve invloed op de investeringen in de olie- en gasindustrie. Het aantal projecten dat op de markt kwam bereikte in de eerste helft van 2016 een dieptepunt. Als gevolg daarvan daalde ons omzetvolume in dit segment dan ook aanzienlijk.

Traditioneel heeft Van Leeuwen een sterke positie in het leveren aan nieuwe (green-field) projecten die met name downstream georiënteerd zijn. Onze orderportefeuille voor dit soort projecten was, mede als gevolg van het ongunstige investeringsklimaat, laag aan het begin van 2016. Na een zeer zwakke eerste helft van 2016, steeg na de zomer echter het aantal aanvragen voor downstream projecten en Van Leeuwen wist een aantal grote projecten te boeken. De orderportefeuille vulde zich gestaag, waardoor deze aan het eind van 2016 op een aanzienlijk hoger niveau uitkwam dan aan het begin van het jaar.

De markt voor onderhoud en 'turn arounds' ontwikkelde zich positief aangezien de oliemaatschappijen vooral hun downstream operaties wilden optimaliseren. Via zogenaamde MRO-contracten levert Van Leeuwen dagelijks materialen uit voorraad die nodig zijn voor grote en kleinere petrochemische en chemische installaties.

Sinds enkele jaren heeft Van Leeuwen een contract met ExxonMobil, waarvoor we alle MRO-leveranties wereldwijd verzorgen en hun projecten beleveren. In 2016 vonden leveringen plaats aan diverse sites in Europa, Azië en Noord-Amerika, en zelfs voor 'turn arounds' in Afrika. Er werd een aantal projecten in Antwerpen en Singapore succesvol afgerond. In het afgelopen jaar leverden we ook aan het RAHC (Rotterdam Advanced Hydro Cracker) project in de Botlek en aan het SCANfining project in Beaumont, Texas.

Van Leeuwen is in Europa met name actief in een groot aantal industriesegmenten en heeft er een sterke marktpositie. Het volume binnen de verschillende industriesegmenten lag in lijn met het voorgaande jaar en in sommige Europese landen was zelfs sprake van een lichte stijging. De machine- en cilinderbouw kende geen significante groei, maar de staalbouw en het constructiesegment ontwikkelden zich positief. In deze segmenten vormen, naast producten als naadloze buizen en stafmateriaal, met name gelaste buizen en buisprofielen een belangrijke productgroep. Helaas bleven de prijzen gedurende 2016 grotendeels stabiel op een historisch laag niveau. Gedurende de tweede helft van het jaar waren er wel serieuze prijsstijgingen voor het gelaste segment.

Prijswontwikkelingen

Ook in 2016 werden de prijzen beïnvloed door mindere vraag in een reeds door overcapaciteit geplaagde industrie, verdere invoering of handhaving van wereldwijde protectionistische maatregelen en lage grondstofprijzen.

De vraag naar naadloze koolstofstalen buizen bereikte, na een reeds in 2015 gestarte terugval, in 2016 een nieuw dieptepunt. Alhoewel de markt voor naadloze buizen traditioneel wordt gekenmerkt door een internationaal karakter, zien we dat deze invloeden kleiner worden door de diverse protectionistische maatregelen vanuit o.a. de Europese Unie en Amerika. Dit leidt ertoe dat de Aziatische buisproducenten zich veelal richten op de interne markten, het Midden-Oosten en Afrika. Waar de vraag in Europa een geringe terugval vertoonde, was de terugval in Amerika, Azië en het Midden-Oosten aanzienlijk groter door de uitblijvende vraag naar buizen vanuit de olie- en gasindustrie (exploratie). Hierdoor werd de gehele industrie hard getroffen.

Veel buizenfabrikanten zagen zich genoodzaakt om maatregelen te nemen door het sluiten van diverse fabrieken, het stilleggen van productielijnen of personeelsreducties. Een bijkomende factor waren de lage prijzen van grondstoffen zoals ijzererts en schroot. Echter, in december zagen de fabrikanten van naadloze buizen hun orderboek fors groeien, mede als gevolg van een aantrekkende vraag door de langzaam verbeterende wereldwijde economische situatie.

De markt voor gelaste materialen begon aanvankelijk zwak, maar in de loop van 2016 nam het prijsniveau sterk toe. Naast de licht oplevende vraag voor buizen en buisprofielen binnen het constructiesegment, werd dit hoofdzakelijk veroorzaakt door verdere protectionistische maatregelen vanuit de EU op de import van bandstaal (het voormateriaal voor gelaste buizen) vanuit China. Deze maatregelen werden afgekondigd om een groot deel van de noodlijdende Europese staalindustrie te beschermen. De aanhoudend sterke vraag naar bandstaal vanuit de Europese automobielenindustrie, gecombineerd met een nagenoeg opgedroogde importstroom en toenemende grondstofprijzen, resulteerde echter in prijsstijgingen van hot rolled coil (HRC) met meer dan 70% gedurende 2016. Dit effect beperkte zich niet alleen tot Europa; deze prijsstijgingen van het voormateriaal werden een-op-een doorberekend in de uiteindelijke gelaste buizenprijs.

De prijsontwikkeling van de roestvaststalen gelaste buizen was vergelijkbaar met die van de gelaste materialen. Gedurende een groot deel van het jaar speelden geringe marktvaart en overcapaciteit bij gelaste producenten een belangrijke rol in de prijsvorming. Echte prijsstijgingen vonden pas later in het jaar plaats, mede onder invloed van een stijgende nikkelprijs. De protectionistische maatregelen van de EU tegen de Chinese import van naadloze materialen werden in 2016 gehandhaafd.

Ontwikkelingen wereldwijd

Europa

De meeste Van Leeuwen-bedrijven in Europa hadden last van lage en dalende materiaalprijzen gedurende het jaar en een geringe vraag vanuit het energiesegment. Met name onze Nederlandse bedrijven lieten mindere resultaten zien dan in voorgaande jaren.

De (project)orderboeken waren aan het begin van het jaar op een te laag niveau en er was sprake van een lage marktactiviteit. De afzet naar de verschillende industriesegmenten lag daarentegen op een hoger niveau dan vorig jaar. In feite werd het omzetverlies aan de energiekant bij de Europese distributiebedrijven veelal gecompenseerd door een hogere omzet aan de industriegant.

Bij Van Leeuwen Zwijndrecht vond gedurende het tweede kwartaal een reorganisatie plaats. Midden 2015 waren er al belangrijke stappen genomen om de kosten, met name ook binnen de logistiek, terug te brengen. Via het destijds ingezette programma 'Samen Beter' waren vooral de interne logistieke processen onder de loep genomen. Door het invoeren van productiviteitsmetingen (KPI's) en nieuwe werkwijzen, en door duidelijke, kortere communicatielijnen, zijn inmiddels de operationele kosten aanzienlijk gedaald. Ondanks de eenmalige kosten die gepaard gingen met de reorganisatie, slaagde Van Leeuwen Zwijndrecht erin om het jaar positief af te sluiten.



Van Leeuwen Stainless en Teuling kenden een zeer moeilijk jaar mede door de geringe investeringen in projecten, de lage materiaalprijzen en de te grote voorraden van deze materialen in Europa. Ons bedrijf Combulex, dat een aanzienlijk deel van zijn omzet realiseert in de grond-, weg- en waterbouw, versterkte zijn aandeel in dit marktsegment. Om meer toegevoegde waarde te leveren ontwikkelde Combulex samen met de klant de zogenaamde schroefinjectiepaal, een nieuw product voor funderingshersteltoepassingen. Deze palen worden zonder te lassen in elkaar geschroefd; de hoogwaardige schroefdraad kan een grote druk weerstaan. Om nog beter gepositioneerd te zijn in dit segment zal in 2017 aanzienlijk geïnvesteerd worden om de capaciteit en efficiency van onze trompmachines voor deze funderingspalen verder te verhogen.

Onze twee distributiebedrijven in België, Van Leeuwen België in Vilvoorde en Wauters in Brussel, versterkten beiden hun marktpositie. Van Leeuwen België liet met name veel groei zien in de gelaste materialen binnen het constructiesegment. De winstgevendheid van Wauters, gespecialiseerd in de levering van stafstaal aan klanten in de hydrauliek en de machine- en equipmentbouw, verbeterde aanzienlijk. Service op maat concepten, betrouwbare leveringen en een snelle zaagservice speelden hierbij een belangrijke rol.

Ons distributiebedrijf in het Verenigd Koninkrijk had, evenals een groot aantal concurrenten, veel last van de effecten van de Brexit. De Brexit veroorzaakte niet alleen een daling van het Britse pond maar bracht, en brengt nog steeds, veel onrust en onzekerheid. Als gevolg van de verzwakking van de munt, stegen de lokale prijzen significant, wat niet altijd werd geaccepteerd door de klant.

De distributiebedrijven in Frankrijk en Tsjechië draaiden uitstekend. Een aantal grote leveringen voor pijpleidingen in Noord-Afrika leidde tot zeer goede resultaten bij Van Leeuwen in Frankrijk. Onze eerdere investering in een groot logistiek magazijn in Vyškov, Tsjechië, met

moderne faciliteiten en centraal gelegen bij Brno, werpt zijn vruchten af. Van Leeuwen heeft inmiddels een zeer sterke positie opgebouwd in Tsjechië en Slowakije. Ook de Poolse markt wordt belevend vanuit het centrale logistieke centrum en onze distributieactiviteiten in Polen groeien gestaag.

Midden-Oosten

Onze ondernemingen in het Midden-Oosten wisten hun positie in 2016 verder te versterken, ondanks het feit dat het investeringsniveau in de olie- en gasindustrie in deze regio de laatste jaren aanzienlijk is gedaald. Een aantal grote projecten, nog uit het vorige jaar, werd voltooid terwijl er ook een aantal nieuwe projecten aan de orderportefeuille werd toegevoegd. Onze kantoren in Dubai, Abu Dhabi, Saudi-Arabië, Qatar en Oman werken niet alleen nauw samen in de regio, maar maken ook gebruik van de andere projectenteams in Europa en ons inkoopkantoor in China.

Onze voorraadlocatie in Dubai profiteerde van de verhoogde constructieactiviteit in verband met de benodigde hotels en beursgebouwen voor de Expo in Dubai in 2020. Ook in Qatar is er sprake van meer activiteit door de bouw van voetbalstadions, hotels en nieuwe infrastructuur voor het WK voetbal in 2022.

Azië

In Azië was er sprake van minder groei dan in voorgaande jaren. Onze bedrijven in Thailand, Maleisië, Indonesië en China versterkten weliswaar hun marktpositie, maar vooral in Singapore was het een jaar met een zeer geringe marktvraag. Het investeringsniveau in Singapore lag op een laag niveau en dat terwijl er nog steeds zeer veel spelers actief zijn in deze markt. Door een sterk netwerk van kantoren in de regio en commerciële teams die veelal gecoördineerd worden door het regionale kantoor in Singapore, werden dit jaar, via Koreaanse en Japanse ingenieursbureaus, vooral projecten belevend in het Midden-Oosten.

► Projecten

Van Leeuwen heeft op het gebied van het uitvoeren van grootschalige projecten gedegen kennis en ervaring in huis, en is in staat om de levering van materialen aan complexe investeringsprojecten van ingenieursbureaus optimaal uit te voeren. Met name in grote projecten die op wereldwijde schaal worden uitgevoerd hebben wij veel ervaring. Dat begint bij onze 'sourcing expertise': door onze kennis van en contacten met fabrieken op alle plaatsen in de wereld, vinden we de juiste combinatie van prijs en kwaliteit, toegespitst op de wensen van de klant. Daarnaast beschikken onze teams over geavanceerde 'tools' voor projectmanagement, waardoor we wereldwijd de aangekochte materialen op het juiste moment op de juiste plaats laten leveren, voorzien van alle benodigde documentatie.

Onze Chinese vestiging, met kantoren in Shanghai en Tianjin, speelde een belangrijke rol bij de sourcing in China voor andere Van Leeuwen-vestigingen. De lokale markt in China blijft moeilijk mede door de enorme overcapaciteit bij de lokale fabrieken. De trend dat meer en meer Chinese ingenieursbureaus zich richten op grote petrochemische projecten buiten China, zette zich verder voort. Door onze jarenlange aanwezigheid in China waren we in staat om een aantal van deze projecten ook te belevaren vanuit onze voorraadlocatie in China en via onze wereldwijde voorraden.

Australië

In de Australische markt is er weliswaar sprake van geringe groei, maar onze marktpositie bleef onverminderd sterk. Waar in voorgaande jaren nog sprake was van goede mogelijkheden op het gebied van de grotere LNG-projecten, waren er zeer weinig nieuwe investeringen in 2016. Investerings in de mijnbouw liggen ook bij lange na niet op het niveau van voorgaande jaren.

Van Leeuwen is al jaren marktleider in Australië in het hydrauliek- en fluid power-segment. Dit segment laat echter weinig groei zien en er is zelfs sprake van consolidatie. Wel waren er meer investeringen in infrastructurele projecten en met name onze voorraadlocaties in Sydney en Brisbane lieten een mooie groei zien. In Sydney werd de voorraadlocatie verder uitgebreid voor de opslag van gelaste buizen met grote diameter.

Brazilië en Noord-Amerika

De situatie in de Braziliaanse markt, die al in 2015 was verslechterd onder invloed van de lage olieprijs en de lokale politieke en economische omstandigheden, verbeterde in 2016 niet. Reden waarom wij ons helaas genoodzaakt zagen de activiteiten in dit land te staken. In de loop van 2016 hebben wij onze vestiging in Brazilië gesloten, hetgeen gepaard ging met aanzienlijke, eenmalige liquidatiekosten.

Vooraf gedurende de eerste helft van 2016 was er slechts geringe (projecten)activiteit in de Verenigde Staten. Daarnaast was er sprake van een groot prijsverval en (te) grote voorraden bij de grote buizendistributeurs in Houston. De markt herstelde zich later in het jaar enigszins doordat ook veel schaliegasproducenten zich inmiddels hadden ingesteld op een gemiddelde olieprijs van zo'n 50 USD per barrel. Ook aanvragen voor bijvoorbeeld LNG-(opslag)projecten beginnen weer op gang te komen. Ons projectenkantoor in Houston is goed gepositioneerd om in het komende jaar de omzet verder te laten groeien.

Naast de reguliere MRO-activiteiten met ExxonMobil in de Verenigde Staten, groeiden de leveringen voor de ingeplande 'turn arounds' evenals voor een aantal mid-size projecten, waaronder het SCANfining project bij de ExxonMobil raffinaderij van Beaumont, Texas. De dagelijkse leveringen uit voorraad vonden plaats in samenwerking met onze lokale partner, Lockwood International, een belangrijke leverancier van industriële afsluiters in de Verenigde Staten.

De Van Leeuwen-vestiging in Canada had een zeer moeilijk jaar. Onze footprint in Canada is in 2016 verder teruggebracht en Van Leeuwen is nu werkzaam vanuit een grote voorraadlocatie in Edmonton in de provincie Alberta. Onze onderneming in Canada blijft sterk afhankelijk van de ontwikkelingen in de olie- en gaswinning uit teerzanden. Als gevolg van de lage olieprijs staan deze activiteiten op een laag niveau. Daarnaast werd de markt negatief beïnvloed door de enorme bosbranden die het gebied begin 2016 troffen. Tegen het einde van 2016 leek de situatie zich langzaam positiever te ontwikkelen.

Winstgevend ondanks fors lagere tonnenprijzen en eenmalige reorganisatiekosten

De geconsolideerde omzet van de Van Leeuwen Buizen Groep bedroeg € 549 miljoen. De daling ten opzichte van 2015 (€ 623 miljoen) is vrijwel geheel toe te rekenen aan de fors lagere gemiddelde verkoopprijs per ton. De bruto marge daalde hierdoor naar € 106 miljoen, maar steeg procentueel naar 19,3% van de geconsolideerde omzet (2015: 18,5%). Het verkochte tonnage bleef in deze moeilijke marktomstandigheden nagenoeg op hetzelfde niveau ten opzichte van het voorgaande jaar.

Anticiperend op de verslechterende marktomstandigheden zijn tijdig maatregelen genomen, waaronder het sluiten van onze activiteiten in Brazilië, een reorganisatie binnen Nederland en verdere kostenbesparingen. Ondanks de met deze maatregelen verband houdende eenmalige lasten van meer dan € 5 miljoen, kwam het bedrijfsresultaat (EBIT) uit op € 1,5 miljoen positief.

De totale kosten daalden ten opzichte van vorig jaar met ruim € 6 miljoen naar € 104 miljoen. Ondanks het eenmalige effect van de genoemde maatregelen, werd het jaar afgesloten met een positief nettoresultaat van € 0,7 miljoen.

Het operationele werkkapitaal werd in lijn gebracht met de ondernemingsactiviteiten. Een daling van het operationele werkkapitaal werd bereikt van ruim € 25 miljoen naar € 180 miljoen. Hierdoor verbeterde de kaspositie van de onderneming aanzienlijk. Onze netto schuldpositie daalde verder van € 48 miljoen naar € 22 miljoen. De kaspositie en bankfaciliteiten van de Van Leeuwen Buizen Groep zijn ruimschoots voldoende om in de financieringsbehoefte te voldoen. Het groepsvermogen bleef stabiel op € 162 miljoen en de solvabiliteit verbeterde aanzienlijk van 46% naar 49%.

Ontwikkelingen binnen de organisatie

Personele ontwikkelingen

Vanuit vestigingen over de hele wereld zetten onze medewerkers dagelijks hun lokale kennis en expertise in om klanten de best mogelijke dienstverlening te bieden. Onze medewerkers hebben 36 verschillende nationaliteiten, en werken verspreid over 38 vestigingen in 22 landen. Van het totale personeelsbestand is 29% vrouw en 71% man. Om onze organisatie aan te passen aan de moeilijke marktomstandigheden, bouwden we in 2016 ons personele bestand van 1.221 af naar 1.115 medewerkers.

Groei en ontwikkeling van talentvolle medewerkers binnen onze bedrijven is van groot belang, evenals flexibele inzetbaarheid en (internationale) mobiliteit. Ter ondersteuning hiervan worden in-company trainingen georganiseerd en wordt gebruik gemaakt van externe opleidingsorganisaties.

Verskillende collega's binnen de Van Leeuwen Buizen Groep veranderden in 2016 van baan, binnen het eigen bedrijf of bij een Van Leeuwen-vestiging in een ander land. Flexibele inzetbaarheid en mobiliteit zijn belangrijk thema's in ons personeelsbeleid.

Van Leeuwen beschouwt het als een doorlopende verantwoordelijkheid om groei en continuïteit te combineren met het welzijn van medewerkers en de duurzame ontwikkeling van de omgeving waarin we werken. Onze maatschappelijke betrokkenheid komt tot uiting in de steun aan diverse regionale en lokale activiteiten en initiatieven op het gebied van sport, cultuur, charitatieve projecten en onderwijs. Regelmatig ondersteunen Van Leeuwen-medewerkers hun onderlinge band met sportieve prestaties, bijvoorbeeld via sportevenementen al of niet verbonden aan een goed doel.

In onze gedragscode (Code of Conduct) zijn onze principes met betrekking tot houding en gedrag van medewerkers duidelijk vastgelegd. Deze informatie wordt aan elke medewerker bij indiensttreding uitgereikt en toegelicht. Afgelopen jaar heeft onze externe vertrouwenspersoon geen meldingen van overtredingen ontvangen.



Kostenmaatregelen

Door moeilijke marktomstandigheden, vooral binnen het energiesegment, en lage tonnenprijzen stonden in 2016 de opbrengsten onder druk. Dit maakte het doorvoeren van kostenmaatregelen in bijna alle vestigingen noodzakelijk, om de continuïteit van de onderneming op de lange termijn veilig te stellen. Helaas konden daarbij gedwongen ontslagen niet altijd vermeden worden. Ons personeelsbeleid is echter gericht op langdurige dienstverbanden van onze medewerkers, het investeren in mensen en het bouwen aan teams. Het gedwongen afvloeien van medewerkers is daarmee in tegenspraak en slecht te verenigen met onze traditie en bedrijfscultuur.

In 2016 vond in een aantal Van Leeuwen-bedrijven een sterke reductie van personeelsaantallen plaats, waaronder ook bij Van Leeuwen Zwijndrecht. Ook de sluiting van onze activiteiten in Brazilië ging gepaard met een groot aantal gedwongen ontslagen. Het totale aantal medewerkers kwam daarmee eind 2016 uit op 1.115, een reductie van 106 ten opzichte van 2015.

LeeuwOne

Onze strategie richt zich onder meer op het verstevigen van ons distributienetwerk in Europa. Onderdeel hiervan is dat wij onze diverse vestigingen in Europa nog meer met elkaar laten samenwerken en verder integreren. Deze inspanning richt zich bijvoorbeeld op het verder doorvoeren van Europees voorraadmanagement, waarmee we bij gelijke voorraadniveaus een betere beschikbaarheid realiseren voor onze klanten. De distributie naar de markt dient

tegelijkertijd meer integraal te worden benaderd, door een netwerk van samenwerkende magazijnen, in plaats van één groot Europees magazijn. Een belangrijk gegeven blijft daarbij dat wij te allen tijde dicht bij de klant en de markt willen zijn.

Om deze Europese integratie te realiseren zijn wij in 2016 het project LeeuwOne gestart. Dit project richt zich enerzijds op organisatorische veranderingen bij onze Europese vestigingen ten behoeve van de integratie, en anderzijds op de implementatie van een geheel nieuw SAP S/4 HANA systeem in Europa. Onze systemen dienen in staat te zijn om informatie met zowel onze klanten als onze leveranciers uit te wisselen. Via diverse portals zullen wij in de toekomst deze informatie beschikbaar maken voor onze partners. Het invoeren van digitale toepassingen zoals barcodescanners in de magazijnen, en de invoering van e-commerce via webshops, vormt ook onderdeel van het LeeuwOne project.

Operations

Om te kunnen blijven groeien en de service naar onze klanten verder uit te breiden, bouwen we continu aan ons wereldwijde netwerk van voorraadlocaties en service- en bewerkingscentra. We investeren voortdurend in machines en installaties voor value added services. Het optimaliseren van voorraadmanagementsystemen, service op maat en logistieke concepten helpt ons sneller en met een breder en beter assortiment bij onze klant te komen.



► *Distributie*

In het segment Industry is distributie en levering uit voorraad op dagelijkse basis van oudsher een belangrijke pijler voor Van Leeuwen. Basis hiervoor is ons brede en diepe voorraadassortiment verspreid over meer dan tien voorraadlocaties in Europa. Klanten in de staalbouw, metaalbewerking, scheepsbouw en machinebouw beleveren we vanuit deze voorraden. Behalve de traditionele vorm van dagelijkse leveringen bieden we steeds meer maatoplossingen aan onze klanten. Daartoe behoort het voor de klant op voorraad houden van specifieke buizen en aanverwante materialen, maar vooral ook het uitvoeren van extra bewerkingen.

In Frankrijk installeren we begin 2017 extra zaagmachines, evenals bij Wauters, onze onderneming in staal in België. Ook in Centraal-Europa wordt onze zaagcapaciteit aanzienlijk uitgebreid. De activiteiten in Vyškov, Tsjechië zijn de afgelopen twee jaar hard gegroeid. Daarom is er een groot aantal verbeteringen in de logistiek doorgevoerd. Om de logistieke stromen beter te laten verlopen zijn er investeringen gedaan om het beschikbare oppervlakte in het magazijn effectiever te benutten.

Met ondersteuning van een gespecialiseerd extern consultancybureau is bij ons grootste logistieke centrum in Zwijndrecht een gedetailleerde studie uitgevoerd om de logistieke inrichting en stromen te bestuderen en hierin verdere efficiëncyslagen te maken. De resultaten van deze studie bieden aanknopingspunten voor verdere verbetering van onze performance en *speed to market* in 2017.

Als distributiebedrijf onderzoeken we ook hoe we transporten flexibeler en efficiënter kunnen organiseren, bijvoorbeeld door een breder scala aan opties voor transport aan te bieden en transporten te combineren binnen de Van Leeuwen Buizen Groep. Voor de goederenstroom vanuit Wauters zijn we overgegaan van eigen vervoer naar een externe logistieke dienstverlener. Er zal een compleet nieuw vrachtwagenpark worden ingezet en een grotere flexibiliteit aangeboden worden om aan te sluiten bij de hedendaagse transportwensen.

Kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid

Wereldwijd besteden we veel tijd en aandacht aan de continue verbetering van onze werkprocessen, waarbij kwaliteit, veilig en gezond werken en duurzaamheid vooropstaan. Onze hoge kwaliteitsnormen leggen we jaarlijks vast in doelstellingen. Door middel van Key Performance Indicatoren (KPI's) en interne audits monitoren wij periodiek de voortgang.

Van Leeuwen is in december 2015 als eerste bedrijf in continentaal Europa door Lloyd's Register gecertificeerd voor de nieuwe ISO 9001:2015 norm. Als toonaangevende en innovatieve distributeur en specialist, hechten we er belang aan voorop te lopen in het voldoen aan deze nieuwe norm in kwaliteitsmanagement. Onze belangrijkste vestigingen vallen onder het Groeps-certificaat.

Ook in 2016 besteedden we wereldwijd veel aandacht aan het verbeteren van de werkomgeving. Ons veiligheidssysteem is gebaseerd op OHSAS 18001 (Occupational Health and Safety Assessment Series). Van Leeuwen voert een actief veiligheidsbeleid dat tot goede resultaten leidt. De frequentie-index (IF-rate) voor ongevallen met verzuim is gedaald tot het laagste niveau sinds de start van de metingen zo'n zeven jaar geleden. Voor 2017 is de doelstelling, met het oog op continu verbeteren, wederom aangescherpt. In een nieuwe, interne bewustwordingscampagne worden duidelijke regels gesteld, die op alle Van Leeuwen-vestigingen en voor alle medewerkers gelden en met elkaar via 'toolbox-meetings' worden besproken.





Vooruitzichten

We verwachten geen grote veranderingen in de huidige lage olieprijs, en voorzien daarom geen onmiddellijk of significant herstel in de olie- en gasmarkt. Investeringsprogramma's in het energiesegment zullen naar verwachting op een relatief laag niveau blijven. Wel is er in Europa sprake van licht optimisme als het gaat om de economische omstandigheden en het is onze verwachting dat de bedrijvigheid binnen de verschillende Europese industrie-segmenten zal toenemen. Gedurende de eerste helft van 2017 zal er bovendien sprake blijven van een opwaartse trend in materiaalprijzen.

De markt volumes binnen zowel het industrie- als energiesegment, liggen nog op een laag niveau ten opzichte van voorgaande jaren. Toch is er voldoende potentieel voor Van Leeuwen om onze marktpositie, ten koste van de concurrentie, verder te versterken. Daarbij spelen onze wereldwijde aanwezigheid op strategische locaties en toegang tot belangrijke markten, een bepalende rol.

Meer nog dan in voorgaande jaren zullen wij investeren in onze medewerkers en nieuwe medewerkers aantrekken om onze wereldwijde klanten van de juiste service te kunnen voorzien. Product- en 'skill based' training, het internationaal uitwisselen van medewerkers en een internationaal trainee programma, vormen hier ook onderdeel van.

In 2017 zal Van Leeuwen verder investeren in het verbeteren van de synergie binnen de Groep, in meer efficiëntie en in toegevoegde waarde voor haar klanten. Er zal een aanzienlijke investering worden gedaan in de implementatie van een verbeterd ERP-platform. Een innovatieve benadering, ook op het gebied van onze interne processen, zal in de komende jaren de sleutel zijn tot blijvend succes.

Wij zijn positief over het komende jaar en verwachten, mede door de eerder genomen kostenmaatregelen, een verbetering van onze winstgevendheid. Ons wereldwijde marktaandeel en sterke financiële positie zullen ons ook in het komende jaar in staat stellen om onze service en wereldwijde voorraden optimaal in te zetten. Door te streven naar excellentie en kwaliteit, en dankzij onze competenties, medewerkers en ons wereldwijde netwerk, zullen wij onze marktpositie verder versterken en onze trouwe klantenkring optimaal blijven bedienen.

Zwijndrecht, 23 maart 2017

Raad van Bestuur

P.L. Rietberg (Voorzitter)

J.M. Sassen

Distribution Expertise



‘Met één wereldwijd Van Leeuwen-platform kunnen onze klanten **overal op hetzelfde hoge serviceniveau rekenen.**’

Eric Veraart,
Corporate Supply Chain Manager & QSE



Resultaten 2016

Overgenomen uit de jaarrekening van de Van Leeuwen Buizen Groep

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

(in duizenden euro's)

	2016	2015
Netto-omzet	548.904	623.346
Kostprijs van de omzet	442.930	507.931
Brutomarge	105.974	115.415
Personeelskosten	67.236	72.035
Afschrijvingen	4.875	5.180
Overige kosten	32.312	33.672
Som van de kosten	104.423	110.887
Bedrijfsresultaat	1.551	4.528
Rentebaten	29	140
Rentelasten	(1.534)	(2.274)
Netto financiële baten en lasten	(1.505)	(2.134)
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	46	2.394
Belasting resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	604	66
Resultaat na belastingen	650	2.460
Boekwinst verkoop deelneming	-	1.508
Nettoresultaat	650	3.968

- Behoud van afzetvolume, in moeilijke marktomstandigheden.
- Ondanks fors lagere prijzen, verbeterde procentuele marge.
- Daling totale kosten met ruim € 6 miljoen, inclusief eenmalige lasten van ruim € 5 miljoen.

Geconsolideerde balans

(voor winstbestemming, in duizenden euro's)

Activa	31 december 2016	31 december 2015
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	4.055	4.416
Materiële vaste activa		
Bedrijfsgebouwen en terreinen	23.628	23.884
Machines en installaties	5.211	6.048
Andere vaste bedrijfsmiddelen	3.322	3.522
	32.161	33.454
Financiële vaste activa		
Andere deelnemingen	1.007	1.035
Totaal vaste activa	37.223	38.905
Vlottende activa		
Vorraden	139.900	151.837
Vorderingen		
Handelsdebiteuren	114.664	126.216
Belastingen	10.876	12.193
Overige vorderingen	4.005	3.783
Overlopende activa	5.427	5.505
Totaal vorderingen	134.972	147.697
Liquide middelen	18.459	14.029
Totaal vlottende activa	293.331	313.563
Totaal activa	330.554	352.468

Passiva	31 december 2016	31 december 2015
Groepsvermogen	161.622	162.258
Voorzieningen		
Pensioenen	10.019	9.023
Belastingen	5.023	6.985
Overige	11.904	12.008
Totaal voorzieningen	26.946	28.016
Langlopende schulden		
Schulden aan kredietinstellingen	-	223
Kortlopende schulden		
Schulden aan kredietinstellingen	40.372	62.479
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	74.958	73.073
Belastingen en premies sociale verzekeringen	10.431	10.651
Overige schulden	3.106	3.931
Overlopende passiva	13.119	11.837
Totaal kortlopende schulden	141.986	161.971
Totaal Groepsvermogen en passiva	330.554	352.468

- Sterk verbeterde liquiditeit en netto schuldpositie.
- Toename van de solvabiliteit van de onderneming.
- Lager geïnvesteerd vermogen door actief werkkapitaalbeleid.

Mijlpalen

18 maart 2016

Van Leeuwen Frankrijk boekte een **groot project in Noord-Afrika**. Van Leeuwen levert materialen voor de pijpleidingen die de olie- en gasvelden in de Algerijnse woestijn met elkaar verbinden.



16 april 2016

Van Leeuwen-teams doen aan diverse sportevenementen mee, waaronder de **Amstel Gold Race** in Zuid-Limburg.



30 april 2016

Van Leeuwen's opslagcapaciteit in Australië wordt verder uitgebreid met de aankoop van een **nieuwe buitenopslag** van 4.500 m² in Sydney.



29 maart 2016

Uitbreidingen in het **Vyškov magazijn in Tsjechië**. Na eerdere investeringen in het voorgaande jaar, wordt in 2016 onder andere de zaagcapaciteit uitgebreid.



13 mei 2016

Ouwehands Dierenpark is gestart met de bouw van 'Pandasia', het verblijf van de reuzenpanda's. Van Leeuwen Zwijndrecht levert gelaste buizen in de kwaliteit S355 J2H.



26 mei 2016

Het tweede model van de **Centennial Collection** wordt door Combulex uitgereikt aan Strefa Gipsu. Elk jaar, tot en met het honderdjarig jubileum van Van Leeuwen, ontvangen de top 150 klanten dit exclusieve geschenk.



15 juni 2016

Van Leeuwen Zwijndrecht levert gedurende het hele jaar producten aan het 'RAHC' (**Rotterdam Advanced Hydro Cracker**) project onder het wereldwijde raamcontract met ExxonMobil.

22 juni 2016

Afsluiting eerste fase van het **LeeuwOne-project**. Binnen dit project werken Van Leeuwen-teams aan een efficiëntere inrichting van de internationale distributie, ondersteund door een optimale IT-organisatie.



21 oktober 2016

Van Leeuwen Thailand viert het 25-jarig bestaan met het voltallige personeel.



7-10 november 2016

Van Leeuwen Gulf presenteert zich op de **ADIPEC Beurs** (Abu Dhabi International Petroleum Exhibition and Conference).



13 juli 2016

Van Leeuwen Zwijndrecht levert materialen voor het **Jazan Project in Saudi-Arabië**, de bouw van het grootste industriële gas-complex ter wereld.



3-7 oktober 2016

Van Leeuwen presenteert zich op de **International Engineering Trade Fair in Brno**, Tsjechië, een toonaangevende beurs die jaarlijks meer dan 1.500 exposanten en 75.000 bezoekers uit zo'n zestig landen trekt.



15-17 november 2016

Het internationale management van Van Leeuwen bespreekt de marktontwikkelingen en strategie tijdens de **jaarlijkse managementdagen**.

Worldwide Stocks



‘We hebben de kennis en ervaring om de juiste materialen, op de juiste plek en in de juiste hoeveelheid, voor de juiste prijs te leveren.’

Menno Groeneveld,
European Assortment Manager, Van Leeuwen Stainless, Beesd

US 2x2.5t





More than tubes

International Network

Van Leeuwen bedient haar klanten wereldwijd vanuit een internationaal netwerk van zo'n veertig vestigingen in Europa, het Midden-Oosten, Azië, Australië en Amerika.

Vele vestigingen zijn daarbij voorraadhoudend. We investeren voortdurend in ons distributienetwerk door nieuwe kantoren te openen, nieuwe magazijnen te bouwen en bestaande magazijnen uit te breiden.

Riri van Namen-Sutyoko,
Project Manager, Van Leeuwen Zwijndrecht

Riri van Namen-Sutyoko houdt zich bij Van Leeuwen bezig met de voorbereiding van aanbiedingen en de inkoop voor grote internationale Energy projecten voor ingenieursbureaus zoals Amec Foster Wheeler, Jacobs en Bechtel. Recente projecten zijn bijvoorbeeld het Shah Deniz Project in Azerbeidzjan, South Caucasus Pipeline Expansion, en het Khazzan Gas Project in Oman. Dit zijn alle drie gaswinningsprojecten binnen het wereldwijde raamcontract met BP. Riri werkte onder meer enkele jaren voor Van Leeuwen in Houston.

'Vanuit ons internationale netwerk van kwalitatief goede key suppliers, leveren we grote partijen materiaal aan Capex-projecten van onze internationaal opererende klanten. Dit doen we tegen de juiste combinatie van prijs en kwaliteit, toegespitst op de wensen van de klant. De materialen worden vaak over grote afstanden vervoerd naar de plek van bestemming. Door onze geavanceerde tools kunnen we de wereldwijd aangekochte goederen op het juiste moment en de juiste plaats laten leveren, voorzien van alle documentatie.

Tussen de vestigingen van Van Leeuwen wereldwijd wordt voortdurend kennis en ervaring uitgewisseld over de markt en over de specifieke eisen en wensen van onze klanten en van de eindklanten.

Hierdoor kan een internationale EPC, waar ter wereld Van Leeuwen dan ook wordt ingeschakeld, overal rekenen op dezelfde expertise, service en prijsniveaus. Voor grote EPC's geeft dat zekerheid en vertrouwen.

Naast de grote nieuwbouwprojecten, zijn de MRO-contracten in het Energy-segment een belangrijke markt voor Van Leeuwen. Daarbij leveren we uit voorraad om het dagelijkse onderhoud en de turn arounds op de (petro)chemische installaties van de benodigde producten te voorzien. Voor het ExxonMobil raamcontract was ik de afgelopen jaren als Procurement Manager gestationeerd in Houston in de Verenigde Staten. Daar heb ik me gericht op het opzetten van een netwerk van lokale leveranciers voor het leveren van producten bestemd voor MRO-projecten op de sites van ExxonMobil. Een lokaal netwerk is essentieel om 24-uurservice te realiseren en snel te kunnen voorzien in spoedbestellingen en de vraag naar specifieke producten.

Bij Van Leeuwen beseffen we dat het opbouwen van vertrouwensrelaties met lokale leveranciers niet iets is wat je via de e-mail doet. Persoonlijk contact is en blijft belangrijk. Door ons wereldwijde netwerk te combineren met betrokken lokale partners dichtbij de klant, realiseren we *the best of both worlds* voor onze klanten.'

‘Van Leeuwen heeft op iedere vraag een antwoord en voor ieder probleem een oplossing.’

Manny Zammit,
Managing Director,
Van Leeuwen Australië



‘We blijven de concurrentie een stap voor door ons internationale netwerk, het wereldwijde voorraadbeheer en onze logistieke diensten.’

Ruud Langeveld,
General Manager,
Van Leeuwen Maleisië



‘Toen ik tien jaar geleden bij Van Leeuwen in dienst kwam, was het een ‘buizenhandelaar’ met kennis van zaken. Tegenwoordig zijn onze diensten niet meer onder die ene noemer te vangen. We doen veel meer dan alleen handelen in buizen. Ons internationale netwerk van voorraadhoudende vestigingen, leveranciers en partners is enorm gegroeid. We staan nu garant voor snelle en complete leveringen van daadwerkelijk alles wat de klant vraagt, ook de producten die we niet zelf in voorraad houden.

Niet alleen op het gebied van service is er continu een stijgende lijn, ook onze specialistische kennis blijft groeien. Klanten zijn verzekerd van een kwaliteit die aan alle specifieke productspecificaties voldoet. We houden hier toezicht op door middel van audits bij nieuwe en bestaande leveranciers. Regelmatig schakelen klanten ons al in de voorfase van een aanbidding in om mee te denken over speciale producten, toepassingen en kwaliteitseisen. Vaak kunnen we een klant goede, kostenbesparende alternatieven adviseren. Van Leeuwen heeft tegenwoordig op iedere vraag een antwoord en voor ieder probleem een oplossing, en dat loont. Bij Van Leeuwen Australië zien we in het eerste kwartaal van 2017 een recordaantal distributieactiviteiten, ondanks de terugloop van grote projecten in het olie- en gassegment. We wonnen in het afgelopen jaar circa twintig nieuwe klanten, voornamelijk uit de constructie- en machinebouw. Zij kiezen voor Van Leeuwen Australië omdat wij de grootste voorraad houden in de regio. Maar ook omdat bekend is dat we, buiten onze eigen voorraad om, daadwerkelijk alles kunnen leveren dankzij ons internationale netwerk.’

‘Vijf jaar geleden startte ik als General Manager voor Van Leeuwen in Indonesië. Sinds twee jaar vervul ik die functie in Maleisië. Vanaf mijn eerste dag bij Van Leeuwen was het belang van ‘more than tubes’ mij volkomen duidelijk. Door het stevige internationale netwerk, het goede wereldwijde voorraadbeheer en de logistieke en andere aanvullende diensten, blijft Van Leeuwen de concurrentie een stap voor. En dat werpt vruchten af. In 2014 opende Van Leeuwen bijvoorbeeld een nieuwe voorraadlocatie in Maleisië. Mede hierdoor heb ik onlangs een deal kunnen sluiten met weer een nieuwe klant, Kanon Loading Equipment, een van oorsprong Nederlands bedrijf. “Totdat jij contact met ons legde, wisten we helemaal niet dat jullie ook in Maleisië zaten”, zeiden ze. Dat vonden ze erg prettig en efficiënt. Onze reputatie van betrouwbare en oplossingsgerichte partner kenden ze al. Dus de deal ging door.

Een toegevoegde waarde voor klanten is ook de groeiende samenwerking tussen de diverse locaties van Van Leeuwen in Zuidoost-Azië. We delen steeds meer kennis. Onlangs ben ik door onze collega’s in Thailand ingeschakeld voor een Thaise klant met een project in Maleisië. Ze hadden al een order geplaatst bij Van Leeuwen Thailand, maar kregen problemen met importeren van staal in Maleisië vanwege veranderingen in de regelgeving. Dus heb ik de klant voorgesteld alle import en logistiek in Maleisië te organiseren. Zo hielden we de klant binnen en hoeft hij niet om te kijken naar een nieuwe leverancier. De klant blij en wij ook.’



More than tubes

Distribution Expertise

Optimale logistiek en distributie vormen een belangrijke basis van onze dienstverlening.

Van Leeuwen heeft de expertise in huis om de materialen op het juiste moment op de juiste plek te krijgen. We zorgen voor een efficiënte en effectieve stroom van goederen, en alle essentiële zaken die hiermee samenhangen, zoals documentatie, keuring en inspectie, en 'just-in-time'-leveringen.

Eric Veraart,
Corporate Supply Chain Manager & QSE

Corporate Supply Chain Manager & QSE Eric Veraart neemt vanaf 2015 alle operationele, logistieke en IT-processen bij Van Leeuwen kritisch onder de loep. 'Mijn focus ligt niet alleen op wat we presteren, maar vooral ook op hoe we dat doen', zegt Veraart. 'Dat levert nieuwe inzichten op die de basis vormen van een herinrichting en standaardisering van onze interne processen. Onze ambitie is een organisatie die optimaal aansluit op de diversiteit van onze klanten en de veranderingen in de markt vraag.'

'Onze buizen en componenten vinden hun weg naar zeer diverse klanten. Van bijvoorbeeld nieuwbouwprojecten in het Energy segment, MRO-contracten met lokale en wereldwijde partijen tot uiteenlopende klanten in het marktsegment Industry,' vertelt Veraart. 'Bij het standaardiseren van onze processen zorgen we ervoor dat de processen elkaar zoveel mogelijk versterken. Door het bundelen van de krachten van de verschillende vestigingen kunnen we nog beter en sneller aan de vraag voldoen. Voor onze MRO-klanten is snelle levering een vereiste. Van Leeuwen zorgt daarom voor flexibele processen en een effectief transportnetwerk. Doordat we ingericht zijn op het uitvoeren van complexe projecten, zijn we ook in staat om added value services te leveren, zoals het uitvoeren van extra bewerkingen, klantspecifieke voorraden en slimme logistieke oplossingen.'

In 2016 is gekozen voor verdere investering in machines en installaties. Onze zaagcapaciteit in Europa wordt aanzienlijk uitgebreid.

De herinrichting vindt plaats binnen het project LeeuwOne: Leeuwen, Excellence, Efficiency, Uniformized, Way of working en wordt ondersteund door een nieuw IT-platform dat allereerst wordt uitgerold in Europa. Door te gaan werken met één database, één systeem en één *multi-location* voorraad maken we onze fysieke voorraad verspreid over de vestigingen, digitaal toegankelijk voor alle verkopers, en dus klanten. Onze salesmedewerkers zien in de nabije toekomst met één druk op de knop welke producten waar beschikbaar zijn in de magazijnen, en wat de status van een levering is. Salestransacties verlopen dan sneller, simpeler en het risico op fouten neemt af.

Achter de optimale beschikbaarheid en toegankelijkheid van het assortiment, moet uiteraard een soepele operatie draaien. Veraart: 'Om betrouwbare time-to-market levering te waarborgen, maken we een efficiëncyslag op het gebied van bewerkingen, picking en logistiek. Efficiency van processen en kwaliteit gaan hand in hand. Een goed voorbeeld is de introductie van een leveranciersportal: leveranciers reserveren zelf via internet *real time* een tijdslot om te lossen in onze magazijnen. De leverancier kan nu zelf het levermoment bepalen en de goederen worden op het afgesproken moment gelost. We zijn flexibeler en betrouwbaarder geworden maar tevens is er minder afstemming nodig en zijn de wachttijden nagenoeg verdwenen.'

De procesverbeteringen maken de weg vrij voor een eigentijdse serviceverlening. Onze klanten willen in de toekomst toegang hebben tot *real time* informatie en veel zaken elektronisch af kunnen handelen. Onze ambitie is dat klanten, waar ook ter wereld, kunnen rekenen op hetzelfde hoge serviceniveau: flexibel, betrouwbaar en eigentijds.'

‘Van Leeuwen kiest voor geavanceerde IT die het mogelijk maakt eigentijdse services te ontwikkelen.’

Jochen van Rooij,
IT SAP Functional Application
Manager Logistics



‘Door onze just-in-time levering kunnen klanten snel en efficiënt reageren op hun eigen klantorders.’

David Gregory,
Operations Manager,
Verenigd Koninkrijk



‘Sinds 2016 wordt het IT-systeem van Van Leeuwen volledig opnieuw ingericht. Deze vernieuwing is gericht op het optimaal op elkaar laten aansluiten van klantwensen en interne processen. Vanuit deze ambitie is een aanzienlijke investering gedaan in SAP S/4 HANA (High Performance ANalytic Appliance), een geavanceerd platform dat onze bedrijfsvoering via één database *real time* toegang geeft tot informatie over voorraden, transacties, leveringen en rapportages. Door dit nieuwe platform kunnen we snel en flexibel inspringen op de marktontwikkeling, de leverbetrouwbaarheid verhogen en de levertijden verkorten.

Een combinatie van de nieuwste IT-technologie en het herinrichten van processen zorgt ervoor dat onze processen aansluiten bij de toekomstige ontwikkelingen. Allerlei nieuwe services komen binnen handbereik. Denk aan het boeken van orders via een webshop en online *tracking & tracing* van leveringen. Een ander groot voordeel is dat we door rapportage binnen één systeem de prestaties van vestigingen eenvoudig met elkaar kunnen vergelijken, bijvoorbeeld op het gebied van leverbetrouwbaarheid en kostenreductie. Van Leeuwen kan met deze investering in geavanceerde IT alle kanten op als het gaat om het ontwikkelen van eigentijdse services.’

‘Van Leeuwen levert niet alleen buizen, we vormen graag een cruciale schakel in de productieplanning van de klant. We stellen er eer in om door onze just-in-time levering, klanten in staat te stellen snel en efficiënt te reageren op hun eigen klantorders. Zo levert Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk verchromde buizen aan een grote producent van hydraulische cilinders. Wij kopen de buizen in en houden daarbij rekening met de door de klant gespecificeerde marge op de buitendiameter voor het slijpen en verchromen.

Op basis van de productieplanning van de klant, zagen we de verschillende diameters in ons magazijn in Brierley Hill exact op de benodigde lengtes. Vervolgens werken we samen met een specialistische bewerker die het materiaal verder bewerkt, verchromt, polijst en verpakt in speciaal beschermend verpakkingsmateriaal. Wij halen de goederen weer op en sorteren ze in ons magazijn op maat en lengte in een speciaal daarvoor bestemde opslagruimte, zodat we voor iedere bestelling van de klant snel de gevraagde producten kunnen picken.

De klant kan uit onze voorraad dus precies de hoeveelheid kant-en-klare producten bestellen die nodig is, zonder zelf grote voorraden te hoeven houden. Bovendien wordt de kwaliteit en traceerbaarheid gegarandeerd door Van Leeuwen. Elke geleverde partij krijgt in ons SAP S/4 HANA systeem een uniek identificatienummer, en is traceerbaar tot aan de oorspronkelijke ingekochte buizen en het daarbij behorende testcertificaat.’

Customized Services

‘Onze klanten willen pasklare oplossingen, zodat zij zich op hun core business kunnen concentreren. Dat vinden ze in een partnership met Van Leeuwen.’

Nicolas Vancaeyseele,
Verkoopmanager Industrie, Van Leeuwen Frankrijk





More than tubes

Worldwide Stocks

Onze opslagcapaciteit omvat 25 magazijnen wereldwijd, met in totaal 450.000 m² beschikbare opslagruimte en 150.000 verschillende artikelen in ons voorraadassortiment. Door de goede samenwerking tussen de diverse voorraadlocaties kunnen we aan vrijwel iedere vraag voldoen. Dagelijks vinden vele tonnen stalen buizen en andere materialen hun weg naar klanten overal ter wereld. We zijn sterk in voorraadmanagement en voorraadoptimalisatie voor klanten, en klant- en projectspecifieke voorraden.

Menno Groeneveld,
European Assortment Manager,
Van Leeuwen Stainless, Beesd

Sinds 2007 werkt Menno Groeneveld bij Van Leeuwen Stainless, de 'roestvast staal-specialist' binnen de Van Leeuwen Buizen Groep. Voor de grillige markt van roestvast staal heeft hij een speciale antenne ontwikkeld. 'Onze producten zijn in vergelijking met koolstof stalen buizen *slow movers*; de vraag is relatief laag en de prijswisselingen gaan snel. Van Leeuwen Stainless heeft de kennis en ervaring om voor de klant precies de juiste materialen, op de juiste plek en in de juiste hoeveelheid voor de juiste prijs klaar te hebben liggen.'

'Klanten wensen tegenwoordig zo snel en zo compleet mogelijk beleverd te worden met zo min mogelijk kosten', vertelt Groeneveld. 'Veel van onze klanten zijn zelf gestopt met het aanhouden van voorraad en verwachten van ons als partner dat wij genoeg voorraden voeren om hen naar behoefte te belevaren. Deze trend zien we in alle segmenten terug, zowel in de machinebouw, de petrochemische industrie als in het olie- en gassegment.'

Voor ons is het dus zaak om de aanvoer en de afzet zo exact mogelijk te voorspellen. De voorraadhoogte bepalen we met behulp van verschillende parameters, zoals de klantvraag, de duur van transport

en de servicegraad waar de levering aan moet voldoen. Om te bepalen welke artikelen we opnemen in ons assortiment, doen we marktonderzoeken die zowel de vraagkant als aanbodkant in kaart brengen. Klantspecifieke voorraad of algemene voorraad beoordelen we in hoofdlijnen op dezelfde manier. Elke vraag begint immers bij één klant. Zo kregen we het afgelopen jaar een vraag naar een specifieke flenzenrange van een klant in het olie- en gassegment. Uit ons marktonderzoek bleek dat er nog zo'n tien klanten interesse hadden in de levering van deze flenzen. Met als gevolg dat we deze klantengroep gunstige prijsafspraken en afnamegaranties kunnen bieden.

De grillige marktomstandigheden zetten de voorspelbaarheid van zowel aanvoer als afzet van onze artikelen flink onder druk. Om dan toch voortdurend de juiste service en beschikbaarheid van materialen te kunnen blijven aanbieden aan klanten, kan soms lastig zijn. Gelukkig is ons team daarin gepokt en gemazeld.

Van Leeuwen werkt hard aan het *one stock*-principe: het beschikbaar maken voor de klant van de verschillende voorraden in onze Europese vestigingen door middel van één database en één IT-systeem. Bij roestvast stalen producten gaat het meestal om kleinere partijen en relatief lage transportkosten. In de toekomst kan een webshop en een ordertracking systeem voor onze klanten dan ook een grote toegevoegde waarde zijn.'

‘Van Leeuwen anticipeert feilloos op schommelingen in de marktvraag en past het assortiment en het voorraadniveau voortdurend aan.’

Elodie Marion,
Purchase Manager,
Van Leeuwen Frankrijk



‘Met de fabrieken blijven we constant in gesprek, voor een goed wederzijds begrip van marktontwikkelingen en prijsfluctuaties.’

Ivan Poh,
Assistant Purchasing Manager
Singapore



‘Hoe meer je weet over de klant, hoe beter je vooruit kunt lopen op zijn vragen en behoeften. Daarom combineren we een klantgerichte salesstrategie met slim voorraadbeleid. We zijn in staat ons assortiment aan producten voortdurend aan de behoeften van de klant aan te passen: op ieder moment hebben we het juiste product op het juiste voorraadniveau.’

Daarnaast zetten we onze kennis in over de kwaliteit, capaciteit en actieradius van fabrieken in ons netwerk, om de salesteams van onze klanten te adviseren. Adviezen die uiteindelijk ook bij de eindklant terechtkomen. Door de jarenlange expertise binnen Van Leeuwen voelen we de wereldwijde markt perfect aan en kunnen we feilloos anticiperen op schommelingen in de vraag en in de prijzen. Dat maakt dat we onze producten tegen een goede prijs aanbieden, maar vooral ook dat we snel kunnen reageren op veranderingen in de vraag.

De combinatie van een wereldwijde voorraad met de specialistische kennis in ons Europese netwerk, zorgt ervoor dat we op iedere vraag een antwoord hebben.’

‘Een recent project waaraan ik werk is het Block-A Gas Project, de bouw van een aardgasverwerkingsfabriek door de energiemaatschappij MedcoEnergi in de Indonesische provincie Atjeh. In opdracht van JGC Indonesië levert Van Leeuwen het materiaal aan voor dit project. De fabriek zal naar verwachting in het eerste kwartaal van 2018 in productie gaan. We leveren zowel uit de wereldwijde voorraad van Van Leeuwen, als rechtstreeks vanuit staalfabrieken in de regio. We streven ernaar de materialen op het juiste moment, tegen de juiste prijs en met de juiste specificaties te leveren. Naast het zakelijke contact, investeer ik ook in het persoonlijke contact met de inkoper van de klant. Vaak levert dit mij nieuw inzicht op in de specifieke behoeften van de klant en hoe Van Leeuwen daar samen met haar leveranciers op in kan spelen. Voor dit project hebben we bijvoorbeeld geregeld dat de fabrieken precies de juiste aantallen per verpakking leveren, waardoor de klant aanzienlijk bespaart op de kosten van herverpakking en transport.’

Door goed te luisteren naar en in te spelen op aanvullende wensen van klanten, verbeteren we onze dienstverlening voortdurend. Ook met de fabrieken blijven we constant in gesprek, voor een goed wederzijds begrip van marktontwikkelingen en prijsfluctuaties. Dit geeft ons het inzicht dat we nodig hebben om ons voor te bereiden op komende orders en te voorkomen dat er een schaarste in onze voorraad ontstaat, die onze dagelijkse distributie zou kunnen verstoren.’



More than tubes

Customized Services

Van Leeuwen voegt waarde toe via diverse diensten, onder andere bewerkingen zoals het zagen en buigen van materialen, maar ook coaten en chemisch reinigen. Door dit maatwerk kunnen klanten de producten direct in hun productieproces verwerken. Daarnaast ontzorgt Van Leeuwen de klant onder andere met opslag en distributie, technisch advies, inspecties en materiaaltesten.

Nicolas Vancaeyseele,
Verkoopmanager Industrie,
Van Leeuwen Frankrijk

‘Voorheen verkochten we een product. Nu komen we met een oplossing’. Zo vat Nicolas Vancaeyseele, verkoopmanager Industrie bij Van Leeuwen Frankrijk (Lyon) de toegevoegde waarde van Van Leeuwen voor de klant samen. Van laser- of plasmasnijden tot buigwerkzaamheden, via specifieke verpakkingen of just-in-time levering binnen 24 of 48 uur: overal waar dat mogelijk is spant Van Leeuwen zich in om de klant zoveel mogelijk te ontzorgen.

‘Onze diensten gaan verder dan de simpele distributie van buizen. Wij werken de onderdelen op maat af, afhankelijk van de vraag van de klant’, licht Nicolas Vancaeyseele toe. ‘Met een gespecialiseerd aanbod, precies wat een fabriek of algemene leverancier niet kan bieden, onderscheidt Van Leeuwen zich van de concurrentie. En dat bespaart de klanten tijd en kosten!’

De klant fabriceert een onderdeel en heeft daarvoor niet alleen een buis nodig. Hij wil pasklare oplossingen zodat hij zich op zijn core business kan concentreren. Maar hij beschikt niet altijd over de juiste machines en faciliteiten, en om deze zelf aan te schaffen betekent een enorme investering. Op dat moment komt Van Leeuwen in beeld. Onze activiteiten variëren van de meest eenvoudige diensten, zoals het snijden of zagen, tot en met de meest gecompliceerde bewerkingen, zoals mechanisch lassen.

In onze markt zie je dat veel klanten starten met het zelf assembleren van onderdelen die ze links en rechts hebben aangeschaft. Maar ook zij verwachten van Van Leeuwen maatwerkoplossingen. Om die te kunnen aanbieden, is Van Leeuwen een samenwerking aangegaan met een voormalige klant, de Société Revol Conception sur Acier (SRCA). Dankzij deze samenwerking, die teruggaat tot 2006, is het mogelijk zeer specifieke onderdelen in kleine hoeveelheden te produceren. We hebben ook medewerkers van Van Leeuwen Frankrijk op de locatie van SRCA in het Franse Saint-Clair gestationeerd, om zo nog sneller en nog doeltreffender op de behoeften van klanten te kunnen reageren. De formule is een groot succes. Een voorbeeld is Sahgev, de Franse specialist in het ontwerpen en fabriceren van hydraulische vijzels, die op dit moment een toename van zijn activiteiten ziet. In plaats van bij ons buizen te kopen en die door een onderaannemer te laten afwerken, heeft Sahgev de volledige operatie aan ons toevertrouwd. Zo is de onderneming ervan verzekerd dat ze de buizen op de juiste manier gesneden ontvangen, klaar om geassembleerd te worden. Daarnaast zijn er nog de reguliere klanten, zoals Manitowoc, een vooraanstaande bouwer in Europa van telescoop- en torenkranen, voor wie we verschillende onderdelen fabriceren waarvoor lasersnij- of buigwerkzaamheden nodig zijn.

Al deze bewerkingen voegen een andere dimensie toe aan de relatie met de klant. Van leverancier worden we een partner. Er ontstaat een unieke vertrouwensrelatie tussen Van Leeuwen en de klant en dit geeft ons een streepje voor op concurrerende aanbieders.’

‘Door onze kennis en inventiviteit kunnen we ook zeer specifieke producten leveren.’

Milan Malek,
Commercieel Manager,
Van Leeuwen Tsjechië



‘We analyseren de processen bij de klant en komen samen tot de beste en goedkoopste oplossing.’

Steve Vandermeulen,
Commercieel Manager,
Van Leeuwen België



‘Onze customized services variëren van bewerkingen zoals zandstralen, lasersnijden en buigen van buizen tot en met labeling, barcodering en speciale verpakkingen. We stellen alles in het werk om onze klanten van dienst te zijn. Een voorbeeld is een klant die om een speciaal kokerprofiel vroeg van speciaal hoogsterkte staal met een thermisch verzinkt oppervlak voor een klant van hem in de automotive branche. Het ging echter om een proefserie en er was dus geen garantie op vervolgbestellingen. Geen enkele fabriek kon aan deze vraag voldoen, omdat ze niet over het ruwe materiaal beschikten. Wij zijn op zoek gegaan naar een oplossing. We vonden geschikte plaatstalen coils en vroegen een producent zijn bewerkingsfaciliteiten uit te breiden voor speciale afmetingen en toleranties. Dit ruwe materiaal leverden we aan bij een fabriek die speciaal sterkte staal volgens tekening kan walsen tot een kokerprofiel met de juiste radius. Vervolgens werden de buizen weer ergens anders met laser op maat gesneden met een uiterst nauwe tolerantie. Daarna kwam het product terug bij Van Leeuwen en is na controle als halfproduct opgenomen in ons assortiment. Het product, dat onder meer in de nieuwe Skoda Kodiaq wordt verwerkt, kan nu bij ons per stuk worden gekocht.’

Samen met de fabrieken zijn we een jaar bezig geweest om dit specifieke product te ontwikkelen voor de klant. Dat was niet gelukt zonder onze uitgebreide kennis van ruw materiaal, oppervlaktebehandeling en prijsstelling. Het traject vereiste energie en volharding van ons team en van onze partners, en het resultaat geeft ons veel voldoening.’

‘Als je customized services biedt, kruip je in de huid van de klant en zoek je samen naar oplossingen’, zegt Commercieel Manager Steve Vandermeulen. ‘Dat gebeurt bij Van Leeuwen steeds vaker. Meestal klopt de klant bij ons aan en ontstaat er een fraai staaltje co-engineering. Zo zochten we samen met Case New Holland een milieuvriendelijk alternatief voor met chrom 6 behandelde buizen, die onder andere terechtkomen in remleidingen van landbouwvoertuigen. Samen vonden we een alternatief dat minder schadelijk is voor het milieu en slechts een fractie duurder.’

Vaak hebben onze klanten hun interne productieprocessen efficiënt ingericht, maar zijn zij wel veel tijd kwijt aan specifieke bewerkingen van buizen. Die bewerkingen nemen we dan graag voor onze rekening. Nu eens boren we gaten op de juiste plek van de buis, dan weer passen we de radius van de hoek aan zodat de klant er slechts minimaal laswerk aan heeft of verrichten we 3.2-keuringen. We denken mee en gaan bij klanten langs om hun processen te analyseren. Op die manier begrijpen we elkaar beter, trekken we samen op en komen we tot de beste en goedkoopste oplossing. Zo maken we bij Van Leeuwen het verschil.’

Global Sourcing

A large industrial factory with rows of machinery and overhead cranes. The scene is brightly lit, showing a long perspective of the facility with various mechanical components and structural elements.

‘Het vereist ervaring en inzicht in grote projecten om uit alle staalproducenten precies de juiste te selecteren.’

(L) **David Sun**, Chief Procurement
en (R) **Dennis Yap**, General Manager, Van Leeuwen China





More than tubes

Global Sourcing

Voor sourcing en inkoop kan Van Leeuwen terugvallen op een gedegen netwerk van leveranciers. Jaarlijks auditeren wij een selectie van nieuwe en bestaande leveranciers met het doel onze internationale Approved Manufacturers List actueel te houden en de kwaliteit van onze producten en dienstverlening hoog te houden.

Dennis Yap,
General Manager, Van Leeuwen China

David Sun,
Chief Procurement, Van Leeuwen China

Sinds de oprichting in 2002 is Van Leeuwen China uitgegroeid tot een belangrijke inkoophub voor de gehele Groep. David Sun, Chief Procurement bij Van Leeuwen China in Shanghai: ‘Voor onze collega-bedrijven wereldwijd verzorgen we de inkoop van buizen, fittingen en flenzen bij Chinese fabrikanten.’

Voor onze functie als inkoophub is het belangrijk om een flinke poule van producenten op te bouwen die commercieel interessant zijn en aan onze kwaliteitseisen voldoen’, legt Sun uit. ‘Daarvoor doorlopen mogelijke leveranciers een uitgebreid selectieproces: zelf bezoek ik bijvoorbeeld de producenten en beoordeel hen op certificeringen, arbeidsomstandigheden en kwaliteit. Ook laten we inspecties uitvoeren door externe auditoren.’ General Manager Dennis Yap voegt toe: ‘China is de grootste staalproducent ter wereld. Het vereist ervaring en inzicht in de projecten die onze collega’s uitvoeren om uit al die staalproducenten precies de juiste producent te selecteren. Hoe beter wij dat kunnen, hoe meer projecten onze collega’s binnenhalen.’

Volgens David gaat Van Leeuwen China ver in het zoeken naar mogelijkheden om de klant telkens een voordeel te bieden. ‘Een voorbeeld is het Tobolsk Project, de bouw van een ethyleenfabriek

in Tobolsk door Rusland’s grootste gasverwerkende en petrochemische bedrijf SIBUR. Onze klant Linde vroeg ons voor dit project om tenminste drie maanden *warehousing*, omdat op deze projectlocatie tijdens de wintermaanden geen materialen kunnen worden aangevoerd. Bij de Chinese producenten was deze opslag niet mogelijk, maar wij hebben een geschikt magazijn in Shanghai. Dat bood een voordeel ten opzichte van de concurrentie en zo wonnen we de opdracht voor 3.000 ton koolstofstalen naadloze buizen en 2.000 ton RVS naadloze buizen.’

In 2016 was het West Nile Delta project van BP een belangrijk project voor Van Leeuwen China. David: ‘Daar hebben we zowel buizen als fittingen geleverd via een afroeporder. Op dit moment werken we volop aan nieuwe projecten in bijvoorbeeld Koeweit en Rusland. Dankzij ons internationale netwerk van bedrijven zijn wij in staat om onze klanten wereldwijd te bedienen. Zo werken we voor Europese bedrijven die in Azië en het Midden-Oosten nieuwe fabrieken bouwen. De bijbehorende inkoopaanvragen komen via onze collega-Van Leeuwen-bedrijven uit Europa. We doen elke dag opnieuw ons best om hen tevreden te stellen en te leveren volgens de gewenste specificaties en normen.’

Voor het komende jaar verwachten zowel David als Dennis een bescheiden groei. ‘De olieprijs stijgt weer, maar is nog steeds op een laag niveau. Daarom zullen we ook in 2017 er hard aan blijven werken om onze klanten toegevoegde waarde te bieden, onder meer door de partnerships met onze belangrijke leveranciers te versterken.’

‘Onze wereldwijde inkoop is een van de drijvende krachten achter de groei van Van Leeuwen.’

Winalyn Litilit Adams,
Procurement Manager,
Dubai



‘Met onze kennis van wereldwijde, specifieke regelgeving dragen we bij aan het succes van onze klanten.’

Frank Groeneveld,
QA Manager en Lead Auditor,
Van Leeuwen Precisie,
Deventer



‘Door onze wereldwijde inkoop kunnen we meedingen naar grote projecten, betere kwaliteit leveren, sneller leveren en lagere prijzen bieden. Het helpt ons bij het bepalen van de inkoopstrategie wanneer het gaat om kwaliteit, productspecificaties en doorlooptijd van projecten. Onze wereldwijde inkoop is een van de drijvende krachten achter de groei van Van Leeuwen. We kunnen onze klanten hierdoor veel bieden: denk aan een lagere inkoopprijs, snelle levering ter plekke en verkrijgbaarheid van de juiste kwaliteit en specificaties, waar dan ook ter wereld.

Vanuit Dubai verzorg ik samen met een collega de inkoop voor alle landen binnen de Arabische regio. Daarbij is het belangrijk dat we lokale vestigingen hebben: behalve in Dubai zitten we ook in Abu Dhabi, Qatar, Saoedi-Arabië en Oman. Anders kun je niet meedingen naar lokale projecten. Vervolgens is het aan mij om de beste deal voor onze klanten te sluiten.

Met onze wereldwijde inkoopkracht geeft Van Leeuwen inhoud aan de slogan ‘more than tubes’ omdat het ons in staat stelt ons inkoopproces te verbreden. Het biedt ons een ruimere keuze in leveranciers en dat is een concurrentievoordeel. Net als het delen van onze kennis: elke maand spreken alle procurement managers wereldwijd met elkaar in een groot telefonisch overleg. Juist doordat we onze kennis delen bieden we meer service aan onze klanten in een steeds verder globaliserende economie.’

‘Wereldwijd inkopen kan niet zonder kwaliteitsborging. Mondiaal veranderen de normen op dit gebied door de tijd heen. Overheden leggen de lat steeds hoger, maar ook de industrie zelf stelt steeds strengere kwaliteitseisen. Van Leeuwen onderscheidt zich door alle relevante normen op dit gebied te kennen, en mee te bewegen met de aanpassingen daarvan. Daarbij houden we goed in de gaten wat voor onze klant van specifieke toepassing is.

Sommige klanten vragen expliciet om bepaalde verklaringen: denk bijvoorbeeld aan het voldoen aan REACH-regelgeving in Europa, corporate governance regels van de Dodd-Frank Act (USA), of ISO 9001:2015.

Voor mij blijft de uitdaging om onze klanten steeds voor te blijven op dit kennisgebied. Van Leeuwen wil klanten doorlopend zo goed mogelijk van dienst zijn en het in kaart brengen van specifieke regelgeving hoort daarbij. Zo kun je steeds opnieuw meerwaarde bieden. Klanten verwachten dat ook van ons. Het is dus belangrijk om je zaken goed op orde te hebben, ook intern. We werken steeds efficiënter en hebben ons kwaliteitsmanagementsysteem verbeterd. Met onze kennis van wereldwijde, specifieke regelgeving dragen we bij aan het succes van onze klanten en behouden we onze leidende rol.’



More than tubes

Project Management

Bij grote projecten toont Van Leeuwen toegevoegde waarde door projectmanagement: met advies, kennis en kunde zorgen we dat de juiste producten op tijd en met de juiste bewerkingen worden geleverd. We leggen indien nodig een specifieke projectvoorraad op locatie aan. Steeds vaker werken diverse vestigingen wereldwijd samen aan grote projecten.

René Viskil,
Project Manager Energy,
Van Leeuwen Zwijndrecht

‘Als projectmanager ben ik van a tot z betrokken bij een project en hou me bezig met alle aspecten ervan’, vertelt René Viskil, projectmanager bij Van Leeuwen Zwijndrecht. ‘Daarom doe ik dit werk zo graag. Het geeft me voldoening als we een zo compleet en passend mogelijk pakket aan producten en diensten bieden aan de klant. Naast onze betrouwbaarheid op alle fronten, ligt hierin de kracht van Van Leeuwen.’

‘De zin “Helaas, dat hebben we niet of dat kunnen we niet”, komt eigenlijk niet voor bij Van Leeuwen. Ons antwoord is altijd: we gaan uitzoeken hoe we dat kunnen regelen. Als een klant een speciaal product nodig heeft dat wij zelf niet in voorraad hebben, regelen we dit via ons netwerk en zorgen we dat we het kunnen leveren. Maar ook onze aanvullende dienstverlening kent geen grenzen. Zo schakelde onze klant Air Products, een internationale onderneming in industriële gassen en chemische stoffen, ons in voor het Jazan Project in Saoedi-Arabië. In Jazan bouwt de staatsoliemaatschappij Saudi Aramco een raffinaderij, een maritieme terminal en een elektriciteitscentrale. Van Leeuwen was al een bekende partij voor Air Products. Onze beschikking over lokale vestigingen in het Midden-Oosten, ervaring en een netwerk van fabrieken was doorslaggevend voor het boeken van dit project.

Bovendien hadden wij een oplossing voor de logistieke uitdaging: het transport per vrachtwagen vanuit de Verenigde Arabische Emiraten dwars door woestijngebied naar Jazan, inclusief alle douaneformaliteiten. Deze logistieke organisatie van wegtransport was op deze schaal in de regio nog niet eerder uitgevoerd. Met inspanning van onze collega’s uit Dubai, een betrouwbare fabriek en vervoerder is het gelukt om het gehele proces van productie tot aflevering op de site te faciliteren, waarvoor we van de klant de waardering ‘excellent performance’ hebben gekregen. Inmiddels zijn er vervolgoorders geboekt.

Van Leeuwen handelt niet in een uniek product, maar weet klanten te binden door middel van unieke service. We gaan geen uitdaging uit de weg en vinden voor ieder probleem een passende oplossing. Ook bouwen we langdurige vertrouwensrelaties op met klanten en beseffen de waarde daarvan. Deze relaties en contacten met klanten worden ingezet bij nieuwe aanvragen, waardoor we in staat zijn om onze ervaringen te delen en toe te passen bij nieuwe projecten. Voor de klant maakt het zo niet uit waar ter wereld hij met Van Leeuwen in zee gaat, de kennis over zijn business is overal aanwezig. Het resultaat is een passende aanbieding, waarin we de klant adviseren over hoe het efficiënter, beter en goedkoper kan.’

‘Onze kracht ligt in anticiperen, flexibel zijn en geen uitdaging uit de weg gaan.’

Margaux Nouzille,
Manager Backoffice
en Project Manager,
Van Leeuwen Frankrijk



‘Via ons project rapportage systeem kunnen we de klant op elk moment voorzien van een totaaloverzicht van het project.’

Henriett Madaci,
Project Manager,
Van Leeuwen Zwijndrecht



‘Voor geslaagd projectbeheer moet je anticiperen en flexibel zijn. De klant hoeft zich niet aan ons aan te passen; wij passen ons aan de klant aan. We leveren sinds 2010 aan General Electric buizen, fittingen en componenten op maat en sinds 2012 doen we dat binnen een raamcontract. Drie jaar geleden slaagden we erin van leverancier nummer drie, leverancier nummer één te worden door onze dienstverlening optimaal af te stemmen op de complexe behoeften van General Electric.

Zo werd voorheen het projectmanagement uitgevoerd in onze vestiging in Le Havre, maar General Electric verzocht ons dit te verplaatsen naar Meyzieu, direct in de buurt van onze logistieke afdeling en dicht bij het materiaal zelf. Florence Gonin van onze logistieke afdeling in Meyzieu nam na een training door ons projectteam in Le Havre, de uitvoerende leiding over, waardoor we de klant nog efficiënter bedienen en de communicatie nog soepeler verloopt. Niet alleen het hechte, wereldwijde netwerk maakt Van Leeuwen sterk in internationale projecten, maar ook onze reputatie dat we geen uitdaging uit de weg gaan. Een voorbeeld is de bouw van een vijfde LNG-opslagtank en bijbehorende procesinstallaties op de LNG-terminal van Fluxys LNG in Zeebrugge, België. Fluxys doet hiervoor een beroep op het Spaanse engineeringbedrijf Duro Felguera. De uitvoering van het project is toevertrouwd aan Van Leeuwen Frankrijk. De werkzaamheden moeten dus in drie landen tegelijk worden geleid. Dergelijke complexe projecten weten we bij Van Leeuwen in goede banen te leiden.’

‘In de tien jaar dat ik bij Van Leeuwen werk, zijn we uitgegroeid tot een onderneming die voor alle projecten, van klein tot groot, en over de hele wereld, een totaalpakket kan aanbieden. Daarbij borgen we wereldwijd dezelfde vereiste kwaliteit. Een voorbeeld is het project RAHC (Rotterdam Advanced Hydro Cracker) dat we sinds twee jaar beleveren voor engineeringbureau Fluor met als eindklant ExxonMobil. Inmiddels zorgde ons projectteam al voor meer dan vijfduizend orderregels dat de materialen op het juiste tijdstip op de juiste plek werden geleverd volgens de projectspecificaties die zijn vastgelegd in de Global Agreement met ExxonMobil.

De buizen en componenten voor dit project liggen op een speciale locatie in ons magazijn en zijn gelabeld met een kleurcode per bestemming, zodat het inspectieproces en het laden snel en efficiënt kunnen gebeuren. Door onze nauwe contacten met de leveranciers en het gebruik van verschillende tools, zoals een gedetailleerde projectdatabase, kunnen we de klant op elk moment voorzien van een totaaloverzicht van het project. Ook gebruiken we onze voorraad halffabricaten, die we voor dit project bewerken in onze machineshop. Tot slot is het voor de klant geruststellend om te weten dat we 24/7 paraat staan en met de klant meedenken in het geval van wijzigingen in de order of bestemming en spoedbestellingen.’

Project Management



‘Van Leeuwen handelt niet in een uniek product, maar we weten onze klanten te binden met unieke service.’

René Viskil,
Project Manager Energy, Van Leeuwen Zwijndrecht



Van Leeuwen in 2016

22
Landen

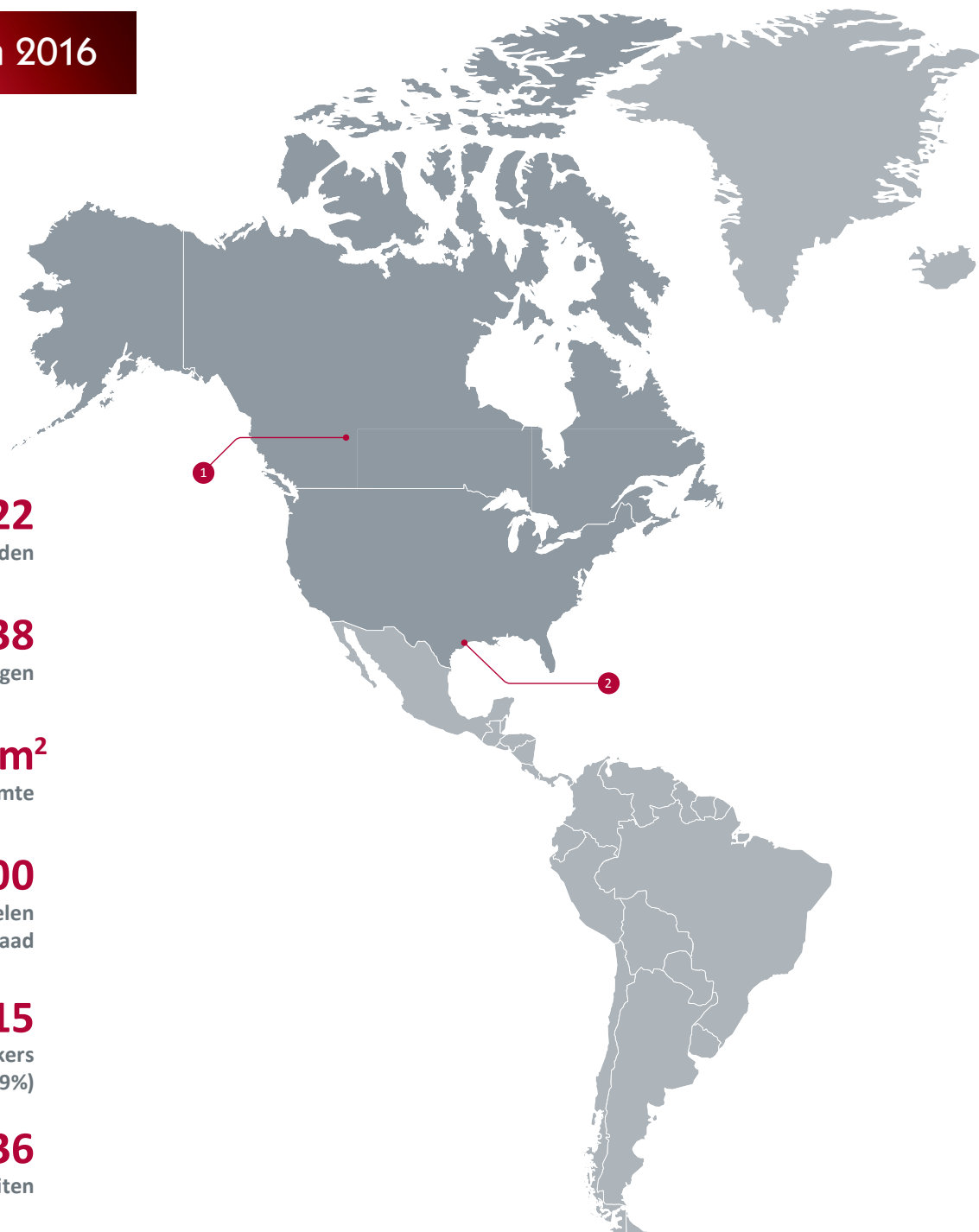
38
Vestigingen

450.000 m²
Beschikbare opslagruimte

150.000
Verschillende artikelen
op voorraad

1.115
Medewerkers
(M 71%, V 29%)

36
Nationaliteiten



Noord-Amerika

Canada

1 Edmonton

Verenigde Staten

2 Houston

Europa

Nederland

3 Zwijndrecht
4 Deventer
5 Beesd
6 Vianen

België

7 Vilvoorde
8 Brussel

Frankrijk

9 Parijs
10 Le Havre
11 Meyzieu

Verenigd Koninkrijk

12 Brierley Hill
13 Bury
14 Middlesbrough
15 Sheffield

Ierland

16 Tullow

Polen

17 Sosnowiec

Tsjechië

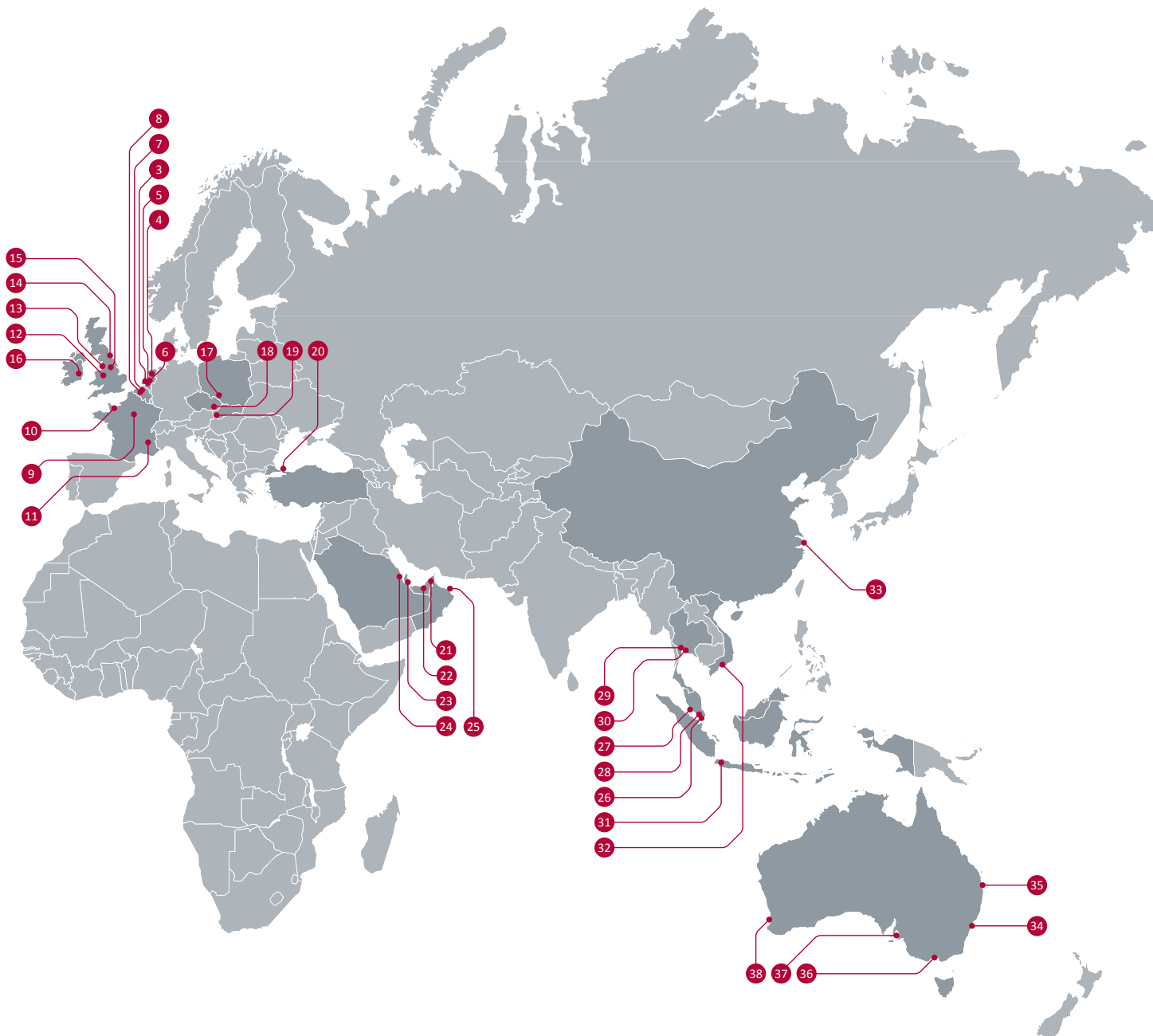
18 Vyškov

Slowakije

19 Trnava

Turkije

20 Istanbul



Midden-Oosten

Verenigde Arabische Emiraten

- 21 Dubai
- 22 Abu Dhabi

Qatar

- 23 Doha

Saudi-Arabië

- 24 Al-Khobar

Oman

- 25 Muscat

Azië/Australië

Singapore

- 26 Singapore

Maleisië

- 27 Kuala Lumpur
- 28 Kulai

Thailand

- 29 Bangkok
- 30 Chonburi

Indonesië

- 31 Jakarta

Vietnam

- 32 Ho Chi Minh

China

- 33 Shanghai

Australië

- 34 Sydney
- 35 Brisbane
- 36 Melbourne
- 37 Adelaide
- 38 Perth

Internationaal netwerk

Hoofdkantoor

Van Leeuwen Buizen Groep B.V.
Lindtsedijk 120, 3336 LE Zwijndrecht
Postbus 50, 3330 AB Zwijndrecht
Nederland
Telefoon: +31 78 6252525
E-mail: vlptg@vanleeuwen.nl
Internet: www.vanleeuwen.com

Europa

Nederland

P. van Leeuwen Jr's Buizenhandel B.V.
Lindtsedijk 100, 3336 LE Zwijndrecht
Telefoon: +31 78 6252525
Fax: +31 78 6252020
E-mail: sales@vanleeuwen.nl
Managing Director: M. van Engelen

Teuling Staal B.V.
Lindtsedijk 100, 3336 LE Zwijndrecht
Telefoon: +31 78 6293340
Fax: +31 78 6293350
E-mail: sales@teulingstaal.nl
Managing Director: J. de Ruijter

Van Leeuwen Precisie B.V.
Hamburgweg 6, 7418 ES Deventer
Telefoon: +31 570 500700
Fax: +31 570 500777
E-mail: info-precisie@vanleeuwen.nl
Commercial Director: J. Meijer

Van Leeuwen Stainless B.V.
Industrieweg 26, 4153 BW Beesd
Telefoon: +31 345 687777
Fax: +31 345 683304
E-mail: sales.stainless@vanleeuwen.nl
Managing Director: H.R. ten Cate

Combulex B.V.
Stuartweg 3
4131 NH Vianen
Telefoon: +31 347 361911
Fax: +31 347 361730
E-mail: info@combulex.nl
Managing Director: H.R. ten Cate

België

N.V. Van Leeuwen Buizen België
Schaarbeeklei 189, 1800 Vilvoorde
Telefoon: +32 2 2554000
Fax: +32 2 2520576
E-mail: info@vanleeuwen.be
Managing Director: P. Smaege

NV Jean Wauters - Aciers Spéciaux
Liverpoolstraat 23
1080 Brussel
Telefoon: +32 2 5221850
Fax: +32 2 5221972
E-mail: contact@wauters.be
Managing Director: J. Elegheert

Frankrijk

Van Leeuwen Tubes SAS
2, Avenue des Pays-Bas
69330 Meyzieu (Lyon)
Telefoon: +33 4 72 451515
Fax: +33 4 72 451520
E-mail: vlfrance@vanleeuwen.fr
Managing Director: J. Tinel
Branches: Parijs, Le Havre

Verenigd Koninkrijk

Van Leeuwen Ltd
Nine Lock Works, Mill Street, Brierley Hill
West Midlands DY5 2SX
Telefoon: +44 1384 487600
Fax: +44 1384 487619
E-mail: sales@vanleeuwen.co.uk
Managing Director: K. Bowling
Branches: Bury, Middlesbrough,
Sheffield

Ierland

Van Leeuwen Ltd
Tullow Industrial Estate
Bunclody Road
Tullow, Co Carlow
Telefoon: +353 599181120
Fax: +353 599181124
E-mail: sales@vanleeuwen.co.uk

Tsjechië

Van Leeuwen Pipe and Tube s.r.o.
Kratka 753/3b
682 01 Vyškov (Brno)
Telefoon: +420 515 532 201
Fax: +420 515 532 200
E-mail: sales@vanleeuwen.cz
General Manager: H. Zondervan

Slowakije

Van Leeuwen s.r.o.
Mikovániho 4
917 01 Trnava (Bratislava)
Telefoon: +421 491 610 081
Fax: +420 515 532 200
General Manager: H. Zondervan

Polen

Van Leeuwen Rury Spolka z.o.o.
ul. Baczyńskiego 25e
41-203 Sosnowiec
Telefoon: +48 32 294 4600
Fax: +48 32 294 4699
E-mail: polska@vanleeuwen.pl
General Manager: H. Zondervan

Turkije

Van Leeuwen Boru Sanayi Ve Ticaret Ltd Şirketi
D-100 Güney Yanyolu No: 13/D117
Dumankaya Vizyon Bulvar Esentepe
Kartal/Istanbul
Telefoon: +90 216 3804525
Fax: +90 216 3806272
E-mail: info@vanleeuwenboru.com.tr

Midden-Oosten

Verenigde Arabische Emiraten

Van Leeuwen Pipe and Tube Gulf FZE
OilFields Supply Center, B11,
Jebel Ali free zone
P.O. Box 261145, Dubai
Telefoon: +971 4 8833872
Fax: +971 4 8837974
E-mail: process@vanleeuwengulf.ae
Regional General Manager: H. Nassar
General Manager: A. Rûf

Van Leeuwen Pipe and Tube (Middle East) LLC
Al Karamah St., Adjacent to ADNEC
International Tower Suite 2105
P.O. Box 47144, Abu Dhabi
Telefoon: +971 2 6271840
Fax: +971 2 6271244
E-mail: sales@vanleeuwen.ae

Qatar

Van Leeuwen Pipe and Tube Arabia WLL
West Bay, Palm Tower 2, Suite 3003
P.O. Box: 16369, Doha
Telefoon: + 974 44533150
Fax: + 974 44533101
E-mail: qatar@vanleeuwengulf.com

Saudi-Arabië

United Business Systems Co
Piping Division
Prince Sultan St, Qurtoba Sehamiya
Tower, Office 602
P.O. Box: 79420, Al-Khobar 31952
Telefoon: +966 1 3 8454438
Fax: +966 1 3 8454439
E-mail: sales@ubsco-piping.com
General Manager: M. Zaheer

Oman

Van Leeuwen Pipe & Tube (Oman)
Division of Patron Energy,
Building No. 1060, Plot No. 15
Way No 3709, South Ghubra
P.O. Box 835, PC 115 Muscat
Sultanate of Oman
Telefoon: +968 2450 5524
Fax: +968 2448 3832
E-mail: process@vanleeuwengulf.ae

Azië

Singapore

Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapore) Pte Ltd
4, Pioneer Place, Singapore 627893
Telefoon: +65 68979301
Fax: +65 68979318
E-mail: info@vanleeuwen.com.sg
Regional Managing Director:
J. van de Werff

Maleisië

Van Leeuwen Pipe and Tube (Malaysia) Sdn. Bhd.
Suite 11-02, Level 11, Menara IGB
The Boulevard, Lingkaran Syed Putra
59200 Kuala Lumpur
Telefoon: +60 3 22873358
Fax: +60 3 22845771
E-mail: malaysia@vanleeuwen.com.sg
General Manager: R. Langeveld
Branche: Kulai

Thailand

Van Leeuwen Pipe and Tube (Thailand) Ltd
B. Grimm Alma Link Building, 10th Floor
25 Soi Chidlom, Ploenchit
Lumpini, Patumwan
Bangkok 10330
Telefoon: +66 2 655 1022 to 1026
Fax: +66 2 655 1028
E-mail: thailand@vanleeuwen.com.sg
General Manager: T. van Dulm
Branche: Chonburi

Indonesië

PT. Van Leeuwen Pipe and Tube Indonesia
Wisma 46, Kota BNI, 36th Floor,
Jl Jend Sudirman Kav. 1 – Jakarta 10220
Telefoon: +62 21 5700967
Fax: +62 21 5700968
E-mail: info@vanleeuwen.co.id
General Manager: P. Buijs

Vietnam

Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapore) Pte Ltd
Vietnam Representative Office
Capital Place - Floor 2
6 Thai Van Lung Street District 1
Ho Chi Minh City, Vietnam
Telefoon: +84 862 990 940
Fax: +84 862 990 965
E-mail: vietnam@vanleeuwen.com.sg
Chief Representative: H.J. Moy

China

Van Leeuwen (Shanghai) Pipe and Tube Co., Ltd.
Room 1708, You You International Plaza
76 Pu Jian Road, Pudong New District
Shanghai 200127
Telefoon: +86 21 58311866
Fax: +86 21 58311900
Email: info@vanleeuwen.com.cn
General Manager: D. Yap

Australië

Van Leeuwen Pipe and Tube Australia PTY Ltd.
95-113 Lee Holm Road
St Mary's NSW 2760 (Sydney)
P.O. Box 1172 St Marys NSW 1790
Telefoon: +61 2 98961111
Fax: +61 2 96882428
E-mail: vanleeuw@vanleeuwen.com.au
Managing Director: E. Zammit
Branches: Adelaide, Brisbane, Melbourne, Perth

Noord-Amerika

Canada

Van Leeuwen Pipe and Tube (Canada) Inc.
2875 - 64th Avenue
Edmonton, Alberta T6P 1R1
Telefoon: +1 780 4697410
Fax: +1 780 4665970
E-mail: sales@vanleeuwen.com
Managing Director: V. Klein

Verenigde Staten

Van Leeuwen Pipe and Tube LCC
10235 West Little York Road, Suite 250
Houston, Texas 77040
Telefoon: +1 281 5823150
Fax: +1 281 5823151
E-mail: usa@vanleeuwen.com

Raad van Commissarissen

Ir. R. Willems, Voorzitter

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1945
Eerdere belangrijke functies	: President Shell Philippines Executive Vice President Shell Chemicals President-directeur Shell Nederland B.V. Lid Nationaal Comité 200 jaar Koninkrijk
Overige commissariaten	: Voorzitter Raad van Commissarissen Essent Lid Raad van Commissarissen Caldic Chemie Voorzitter Raad van Commissarissen van de NLI (Nederlandse Investeringsinstelling)
Overige posities	: Lid Raad van Toezicht Boerhave Museum Voorzitter Stichting Toekomstbeeld der Techniek Lid Advisory Board Responsible Investment PGGM
Datum benoeming	: 01-09-2007

Ir. J.C. Breen

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1947
Eerdere belangrijke functies	: Voorzitter Raad van Bestuur Van Leeuwen Buizen Groep B.V. Managing Director Asia Pacific Consumer Electronics Division N.V. Philips
Overige commissariaten	: Voorzitter Raad van Commissarissen Koninklijke Ahrend N.V. Lid Raad van Commissarissen Teijin Aramid B.V. Voorzitter Raad van Commissarissen Koninklijke Smilde B.V.
Datum benoeming	: 01-09-2007

Mr. R.R. Hendriks

Voorzitter auditcommissie

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1955
Huidige functie	: CFO G-Star Raw C.V.
Eerdere belangrijke functies	: CFO Fluvia Holding B.V. CEO Aon EMEA (Europe, Middle East and Africa) Vice Chairman Royal VOPAK N.V. Lid Raad van Bestuur en CFO CSM N.V.
Overige commissariaten	: Voorzitter Raad van Commissarissen van Icpay N.V. Lid van de Raad van Commissarissen van Dekker Transport & Tankopslag
Overige posities	: Voorzitter Raad van Advies Riverside Holding B.V. Voorzitter Raad van Advies Den Hartogh Logistics Voorzitter Raad van Advies Marcura Equities FZE, Dubai Lid van het Investeringscomité van Karmijn Kapitaal, Amsterdam
Datum benoeming	: 01-01-2006



Ir. R. Kretzers

Nationaliteit : Nederlandse
 Geboortejaar : 1956
 Eerdere belangrijke functies : EVP Projects Royal Dutch Shell Group
 Lid Management Board Shell Nederland B.V.
 Datum benoeming : 15-04-2015

van links naar rechts:

Ir. R. Kretzers
 J.G. van Oord,
 J.C. Breen,
 C.C.Th. Rietberg
 R.R. Hendriks,
 R. Willems.

Ing. J.G. van Oord

Lid auditcommissie

Nationaliteit : Nederlandse
 Geboortejaar : 1946
 Eerdere belangrijke functies : Directievoorzitter Van Oord N.V.
 Overige commissariaten : Lid Raad van Commissarissen Van Oord N.V.
 Voorzitter Bestuursraad MerweOord B.V.
 Lid Adviescommissie Water
 Overige posities : Voorzitter Stichting Red een Kind, Zwolle
 Datum benoeming : 01-01-2009

Dr. C.C.Th. Rietberg

Nationaliteit : Nederlandse
 Geboortejaar : 1965
 Huidige functie : Medisch Specialist
 Datum benoeming : 15-04-2015

Raad van Bestuur en Executive Committee

Drs. P.L. Rietberg, Voorzitter van de Raad van Bestuur

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortejaar : 1964
Eerdere belangrijke functies : Lid Raad van Bestuur Van Leeuwen Buizen Groep B.V.
Algemeen directeur P. van Leeuwen Jr's Buizenhandel B.V.
Datum in dienst : 01-09-1989
Benoemd in huidige functie : 01-09-2007
Specifieke taakgebieden : Strategie, langetermijnbeleid, groei en acquisities; Corporate Communications

Drs. J.M. Sassen MBA, Lid van de Raad van Bestuur en CEO

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortejaar : 1966
Eerdere belangrijke functies : Divisiedirecteur Precisie
Algemeen directeur Van Leeuwen Precisie B.V.
Regional Managing Director Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapore) Pte Ltd
Datum in dienst : 02-03-1992
Benoemd in huidige functie : 01-09-2007
Specifieke taakgebieden : Vestigingen in Europa, Azië en Australië; Operations

S.E. Dijkers, AA, BSc., Lid van de Executive Committee en CFO

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortejaar : 1970
Eerdere belangrijke functies : CFO Transmark Holdings N.V.
CFO & Senior Vice President ContourGlobal
CFO AES Cartagena
Datum in dienst : 01-09-2016
Specifieke taakgebieden : Finance en ICT

Drs. M.A.L.W.J. van Engelen, Lid van de Executive Committee

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortejaar : 1958
Eerdere belangrijke functies : Algemeen directeur P. van Leeuwen Jr's Buizenhandel B.V.
Manager Human Resources Van Leeuwen Buizen Groep B.V.
Datum in dienst : 01-01-1998
Benoemd in huidige functie : 01-09-2007
Specifieke taakgebieden : Vestigingen in Nederland en Centraal-Europa;
Kwaliteit, Veiligheid en Duurzaamheid; Human Resources

Ing. J.F. Weerstra, Lid van de Executive Committee

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortejaar : 1970
Eerdere belangrijke functies : Divisie Directeur Energy
Regional Managing Director Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapore) Pte Ltd
Datum in dienst : 01-01-1999
Benoemd in huidige functie : 01-01-2015
Specifieke taakgebieden : Vestigingen in het Verenigd Koninkrijk, Midden-Oosten, en Noord-Amerika;
Energy en Procurement wereldwijd



V.l.n.r.:
Stefan Dijkers,
Joop Sassen,
Peter Rietberg,
Maureen van Engelen,
Hans Weerstra.

Management

Raad van Bestuur



Peter Rietberg
Voorzitter van de Raad van Bestuur



Joop Sassen
Lid Raad van Bestuur en CEO; Voorzitter Executive Committee

Executive Committee



Stefan Dijkers
Lid van de Executive Committee; Chief Financial Officer



Maureen van Engelen
Lid van de Executive Committee; Algemeen Directeur Van Leeuwen Zwijndrecht



Hans Weerstra
Lid van de Executive Committee



André Dekker
Global Contract Director



Olivier Rosset
Commercial Director Energy



Henk-Robert ten Cate
Algemeen Directeur Van Leeuwen Stainless en Combulex



Steven Ruijters
Commercieel Directeur Van Leeuwen Buizen Zwijndrecht



Johan Meijer
Commercieel Directeur Van Leeuwen Precisie



Johan de Ruijter
Algemeen Directeur Teuling Staal



Pieter Smaege
Managing Director Van Leeuwen Buizen België



Johan Elegheert
Managing Director Jean Wauters België



Jérôme Tinel
Managing Director Van Leeuwen Tubes France



Kris Bowling
Managing Director Van Leeuwen United Kingdom



Hans Zondervan
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Czech Republic, Slovakia
and Poland



Hadi Nassar
Regional General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Gulf



Arno Rüf
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Dubai



Mohammad Zaheer
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Saudi Arabia



Jos van de Werff
Regional Managing Director
Van Leeuwen Pipe and Tube
Asia



Ruud Langeveld
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Malaysia



Thijs van Dulm
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Thailand



Pieter Buijs
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
Indonesia



Dennis Yap
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
China



Moy Houg Jun
Chief Representative,
Van Leeuwen Pipe and Tube
Vietnam



Emmanuel Zammit
Managing Director
Van Leeuwen Pipe and Tube
Australia



Vern Klein
Managing Director
Van Leeuwen Pipe and Tube
Canada



Eline van Haeren
General Counsel



John van Schaijk
Manager Corporate IT



Lysette Haagsma
Manager Business
Applications



Eric Veraart
Corporate Supply Chain
Manager & QSE



Bas van Gelder
Quality, Safety
& Environment



Ingrid den Hartog
Manager Corporate
Communications



Maus Jaarsma
Group Financial
Controller



Koen van Eijnsbergen
Manager Finance
& Administration

www.vanleeuwen-report.com



Van Leeuwen Buizen Groep B.V.
Lindsedijk 120, 3336 LE Zwijndrecht
Postbus 50, 3330 AB Zwijndrecht
Telefoon: + 31 78 6252525
E-mail: vlptg@vanleeuwen.nl
Internet: www.vanleeuwen.com

Uitgave: April 2017. Gedrukt in Nederland.



more than tubes.

International Network

Distribution Expertise

Worldwide Stocks

Customized Services

Global Sourcing

Project Management