

VAN LEEUWEN



Outlook

Jaarboek 2017



Outlook

Outlook: vooruitzicht, toekomstperspectief, visie, zienswijze, toekomst, blik, prognose, perspectief, kijk, uitzicht, verwachting.

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 2017	6
Bericht over 2017	10
Resultaten 2017	20
Mijlpalen	26
Extern uitzicht	28
Uitzicht op:	32
Klanten	32
Industry	34
Energy	38
Leveranciers	40
Operations	44
Toegevoegde waarde	46
IT-systemen	50
Human Resources	52
Van Leeuwen in 2017	56
Internationaal netwerk	58
Personalia	60



‘Als **toonaangevende distributeur** is het aanpassen aan én **anticiperen** op ontwikkelingen essentieel, om onze **toekomst richting te geven** en **relevant** te blijven in onze **markten** en voor onze **klanten.**’



Peter Rietberg
Voorzitter van de Raad van Bestuur

De Van Leeuwen Buizen Groep heeft in 2017 een stevig resultaat neergezet. Dat biedt perspectief: het geeft meer ruimte om vooruit te kijken. *Outlook* betekent: vooruitzicht, de verwachting van wat er gaat gebeuren. Maar het betekent ook letterlijk: uitzicht, visie.

Dit Jaarboek neemt u mee in onze visie op de huidige en toekomstige ontwikkelingen binnen en buiten ons bedrijf. Wat betekenen bijvoorbeeld de digitale ontwikkelingen voor onze markten, klanten en onze dienstverlening? Hoe spelen we in op de steeds grotere vraag naar maatwerkoplossingen? Hoe zetten we onze jarenlange kennis en ervaring en ons internationale netwerk nog beter in voor onze klanten?

Versillende Van Leeuwen collega's geven vanuit hun vakgebied antwoord op deze vragen. Zij beschrijven de markten, klanten, leveranciers, logistiek, toegevoegde waarde diensten, digitale toepassingen, en de organisatie, van nu en van de toekomst.

Dit Jaarboek biedt daarnaast een 'outlook' van buiten ons bedrijf. Vier vooraanstaande kenners die elk op hun eigen manier betrokken zijn bij Van Leeuwen geven hun visie op respectievelijk de ontwikkelingen in de technologische industrie, de wereldwijde energiemarkt, de staalproductie en -distributie, en innovaties in IT.

Voor Van Leeuwen als toonaangevende distributeur is het aanpassen aan én anticiperen op ontwikkelingen essentieel. Zo geven we onze toekomst richting en blijven we relevant in onze markten en voor onze klanten.

Kengetallen 2017

(voor zover van toepassing in duizenden euro's)

	17	16	15	14	13	12
Netto-omzet	612.959	548.904	623.346	642.680	629.223	658.345
EBITDA (Bedrijfsresultaat voor afschrijving)	17.530	6.426	9.708	16.626	18.071	17.589
EBIT (Bedrijfsresultaat)	12.384	1.551	4.528	11.869	13.705	13.212
Nettoresultaat	6.269	650	3.968	7.658	8.878	10.050
Groepsvermogen	163.383	161.622	162.258	160.544	154.816	160.433
Groepsvermogen in % van totaal passiva	48,6	48,9	46,0	41,5	41,9	40,9
Nettoresultaat in % van gemiddeld groepsvermogen	3,9	0,4	2,5	4,9	5,6	6,3
Cashflow (nettoresultaat plus afschrijvingen)	11.415	5.525	9.148	12.415	13.244	14.427
Aantal bruto personeelsleden ultimo jaar	1.086	1.115	1.221	1.305	1.210	1.218
Omzetsegmentatie in %						
Nederland	21,6	23,3	20,4	20,9	19,4	20,0
Rest van Europa	34,8	36,2	36,2	36,4	38,6	39,2
Buiten Europa	43,6	40,5	43,4	42,7	42,0	40,8



Uitzicht op Klanten

‘We blijven investeren in **vestigingen dichtbij de klant** en in **deskundige, goed opgeleide medewerkers** die de taal van de klant spreken.’

Steven Ruijters,
Commercieel Directeur, Van Leeuwen Zwijndrecht

Bericht over 2017



De Van Leeuwen Buizen Groep profiteerde in 2017 van een aantrekkende marktvraag in Europa, hogere prijsniveaus wereldwijd en kostenmaatregelen genomen in voorgaande jaren. De omzet en het resultaat verbeterden over 2017 aanzienlijk ten opzichte van 2016. Het wereldwijd totale verkochte tonnage nam toe en de afzet uit voorraad bij de Europese distributiebedrijven steeg.

De omzet van Van Leeuwen kwam uit op € 613 miljoen, een stijging van 12% ten opzichte van de € 549 miljoen in 2016. Het bedrijfsresultaat en de nettowinst stegen ten opzichte van het vorige jaar en kwamen respectievelijk uit op € 12,4 miljoen (2016: € 1,6 miljoen) en € 6,3 miljoen (2016: € 0,7 miljoen). De solvabiliteit is onverminderd sterk met meer dan 48%.

Marktomstandigheden

Het jaar 2017 liet op vele gebieden herstel zien. De effecten van de crisistijd in de voorliggende jaren waren in 2016 nog duidelijk merkbaar door een zeer matige vraag in de markt en een laag prijsniveau. Van Leeuwen voerde in dat jaar de noodzakelijke reorganisaties en kostenmaatregelen door. Vanaf het vierde kwartaal van 2016 herstelden vraag en prijs zich echter steeds meer.

Deze ontwikkeling zette zich gedurende 2017 voort. Door toename van de marktvraag en prijsstijging stegen het totaal afgezette volume en de omzet, en daarmee de brutomarge. In combinatie met een lager kostenniveau realiseerde Van Leeuwen hierdoor een aanzienlijke verbetering van het bedrijfsresultaat en de nettowinst.

Voor het eerst sinds het uitbreken van de wereldwijde financiële crisis in 2008 was er in 2017 substantieel herstel in veel marktsegmenten. Het herstel lijkt, in tegenstelling tot eerdere kleine oplevingen in de markt, meer blijvend van aard. Het speelveld is in de afgelopen jaren echter behoorlijk veranderd. Veel buizenfabrieken hebben hun activiteiten geherstructureerd met als belangrijk gevolg het wegvallen van aanzienlijke productiecapaciteit. Ook bij onze afnemers is veelvuldig gereorganiseerd, spelers zijn weggevallen, anderen hebben hun krachten gebundeld en er zijn nieuwe partijen ontstaan. In ons werkveld van distributeurs en handelaren is onder druk van de crisis veel voorraad afgebouwd en veelvuldig generationaliseerd in distributienetwerken.

In de **Industry**-markt herstelde de vraag. Met de vollere orderboeken van vele klanten nam ook de vraag naar onze producten toe. Behalve stijging van volume, was er in dit segment ook een duidelijke stijging van de prijsniveaus, het directe gevolg van de stijgende vraag die krapte in het aanbod veroorzaakte.

Vooral gedurende de tweede helft van 2017 nam de vraag in de segmenten Equipment Manufacturing en Fluid Power in Europa sterk toe, met als gevolg toenemende materiaaltekorten en oplopende levertijden. Met onze voorraden konden we voor onze vaste klanten regelmatig passende oplossingen vinden. Vooral in het Steel Constructions-segment nam de vraag behoorlijk toe, variërend van aanvragen voor grotere staalconstructies tot met name de kassenbouw, een markt waarin we traditioneel sterk zijn. De aantrekkende vraag was ook binnen het automotive segment goed merkbaar.

De vraag op de wereldwijde **Energy**-markt liet het afgelopen jaar geringe groei zien. De offshore-activiteiten in het Noordzeegebied stonden op een laag pitje en er was weinig groei in nieuwe 'greenfield'-projecten in Europa, Azië, en de Verenigde Staten. Er is nog steeds een lange aanloopperiode voor veel nieuwe projecten. Desondanks realiseerden we in het Energy-segment een aanzienlijke verbetering van de afzet, met name door het leveren van grote volumes aan midstream-projecten in Algerije.

Ook in 2017 werd er volop uitvoering gegeven aan het contract dat Van Leeuwen sinds enkele jaren met ExxonMobil heeft voor MRO en Projecten. Door een goede leverperformance boekten we zowel in Azië als in Europa een hogere omzet voor de dagelijkse MRO-leveringen en turnarounds. Het wereldwijde contract met ExxonMobil werd verder uitgebreid met Maleisië, Angola, Sakhalin, en voor de Infinium-sites, een joint venture tussen ExxonMobil en Shell voor de productie van onder andere smeermiddelen. In 2017 werden de grotere lopende projecten SCANFiner (Beaumont, Verenigde Staten) en RAHC (Rotterdam) succesvol afgerond. Tijdens de close-out meeting van het Rotterdam Advanced Hydrocracker Project werd het Van Leeuwen-projectteam blij verrast met een recognition award uit handen van Fluor en ExxonMobil voor de excellente projectuitvoering.

In de laatste maanden van 2017 was er een verhoogde activiteit in de markt van de downstream-projecten, wat resulteerde in een grotere hoeveelheid aanvragen. Naar verwachting zal een aantal van deze grotere projectaanbiedingen resulteren in een verhoogd orderboek begin 2018.

Prijsonwikkelingen

Vooral bij de Europese producenten van buizen is er in de crisisjaren veel gereorganiseerd en vindt er consolidatie plaats. Bij een aantrekkende vraag nam daardoor in 2017 als gevolg van de veel beperktere capaciteit de schaarste toe en liepen de levertijden op. Dit had gevolgen voor de prijsvorming. Daarnaast werden er in diverse werelddelen anti-dumping maatregelen ingevoerd.

In vrijwel alle productgroepen waren er prijsstijgingen. Door de wereldwijd groeiende economie en daarmee verband houdende groeiende vraag naar staalproducten, stegen begin 2017 de gelaste buisrijzen. Na enige daling halverwege het jaar, stegen de prijzen wederom vanaf het vierde kwartaal. Wat betreft naadloze buizen is er een continu stijgende lijn geweest gedurende 2017. De prijsstijgingen zijn gestaag en de levertijden van met name Europese fabrieken lopen verder op.

Ook in China is de capaciteit bij veel producenten van naadloze buizen verlaagd. Veel Chinese fabrieken hebben bovendien hun minimale bestelhoeveelheden verhoogd om zodoende schaalvoordelen te behalen. Een positieve ontwikkeling voor voorraadhoudende distributeurs die groot genoeg zijn om de grotere volumes aan te kopen en te distribueren.

De prijsontwikkeling van roestvaststalen buizen werd in 2017 beïnvloed door de dreiging van importheffingen op naadloze buizen uit India. Als gevolg hiervan nam het Europese prijsniveau aanzienlijk toe. De nikkelprijs bleef gemiddeld op een niveau van zo'n 10.000 US dollar per ton.

Ontwikkelingen wereldwijd

Europa

Onze distributiebedrijven in Europa lieten in 2017 een uitstekende ontwikkeling zien. Vooral de grotere distributiebedrijven in Nederland, België, Frankrijk en Tsjechië profiteerden van de aantrekkende vraag in de diverse Industry-segmenten. Voorraadvolumes namen aanzienlijk toe ten opzichte van voorgaande jaren mede door voldoende breedte en diepte in het voorraadassortiment.



Van Leeuwen Zwijndrecht had een uitstekend, winstgevend jaar. Na de ingrijpende reorganisatie in 2016 was er weer echte groei. De volumes bij specifieke klantgroepen zoals de kassenbouw, staalbouw, constructiebedrijven en machinefabrieken namen toe. Om grotere projecten in landen zoals Turkije, Rusland en Egypte nog beter uit te kunnen voeren, is in 2017 in Zwijndrecht een speciaal projectenmagazijn ingericht. In dit projectenmagazijn worden specifieke projectvoorraden aangehouden en materialen voor inspectie en verscheping aangeboden.

Van Leeuwen Stainless herstelde van een zeer moeilijk 2016 en verstevigde haar positie op de Nederlandse markt. Kleinere projecten maar ook een toenemende vraag vanuit de voedingsmiddelenindustrie en constructiemarkt hadden een positief effect op de omzet. Ook werd veel aandacht besteed aan verdere assortimentsuitbreiding, passend bij het streven om klanten zoveel mogelijk te 'ontzorgen' met een totaalpakket aan producten en diensten. In 2017 breidde Van Leeuwen Stainless het assortiment onder meer uit met Victaulic's complete pakket StrenghThin 100™ fittingen en koppelingen. De producten worden vooral toegepast voor het leidingwerk in HVAC-installaties.

Onze vestiging Combulex, die een aanzienlijk deel van haar omzet realiseert in de grond-, weg- en waterbouw, breidde haar marktaandeel verder uit. Na het verhuizen van een trompmachine van Combulex te Vianen naar Zwijndrecht, werd half juli 2017 een nieuwe tromplijn bij Van Leeuwen Zwijndrecht in bedrijf gesteld. Door alle bewerkingen in lijn te laten plaatsvinden, is de capaciteit ten opzichte van de bestaande afzet met 40% verhoogd.

Onze bedrijven in België en Frankrijk hadden uitstekende resultaten. In België zijn onze twee bedrijven, Van Leeuwen België en Wauters, halverwege 2017 onder één management gebracht, wat de onderlinge samenwerking ten goede komt. Gezien de grote volumes van beide distributiebedrijven zijn er in de toekomst grote schaalvoordelen te

behalen, vooral op het gebied van transport. Wauters, gespecialiseerd in assenstaal, was bovendien zeer succesvol in de verdere uitrol van haar digitale webshop. Een groot aantal kleine en middelgrote klanten maakt inmiddels gebruik van deze webshop. Elk moment van de dag kan worden besteld en de volgende dag wordt er geleverd. Van Leeuwen Frankrijk kende een uitzonderlijk jaar door uitstekende voorraadverkopen en grote projectvolumes.

De markt in het Verenigd Koninkrijk was ook het afgelopen jaar uitdagend. In 2017 werd daarom een ingrijpende (logistieke) reorganisatie doorgevoerd bij Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk. We sloten het magazijn van Brierley Hill en alle logistieke activiteiten zijn nu min of meer gecentraliseerd in ons grote magazijn in Middlesbrough. Ook is Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk dit jaar, als eerste bedrijf binnen Van Leeuwen, overgegaan op het nieuwe SAP ERP-platform binnen de Groep. Door de genomen maatregelen en productiviteitsverbeteringen, maar vooral ook de hernieuwde focus op klantgroepen binnen de segmenten Equipment Manufacturing en Fluid Power, verwachten we een goed begin van het nieuwe jaar.

In Duitsland zijn wij halverwege het jaar gestart met een klein verkoopkantoor in Moers, nabij Duisburg. Gebruikmakend van onze Europese voorraden, richt de nieuwe vestiging zich op klanten binnen de segmenten Equipment Manufacturing en Fluid Power.

Bij Van Leeuwen Tsjechië was er aanzienlijke groei in omzet en afzet. De vraag naar leveringen uit voorraad aan de lokale maakindustrie nam wederom toe. Het centrale magazijn in Vyškov, nabij Brno, is uitstekend gelegen en de voorraden, gekoppeld aan de grote zaagcapaciteit, voldoen aan de wensen van de klant. Ook in 2017 is er wederom geïnvesteerd in de uitbreiding van zaagcapaciteit. Onze activiteiten in Polen, ondersteund door het Tsjechische team, groeiden wederom gestaag.



Midden-Oosten

Met onze verkoopkantoren in Saudi-Arabië, Abu Dhabi en Qatar en onze voorraadlocatie in Dubai, richt Van Leeuwen zich op de projectenmarkt in de regio. In 2017 was er echter een gering aantal projecten, vooral in Saudi-Arabië. We bouwden onze voorraden in Dubai daarom gedeeltelijk af en voerden een personeelsreductie door. De markt in Iran bleek een uitzondering te zijn op de geringe hoeveelheid projecten. In 2017 leverden we, binnen de geldende internationale restricties, diverse materialen voor projecten.

In het vierde kwartaal was er een duidelijke opleving in de hoeveelheid grotere projecten in de regio. Het orderboek was aan het eind van het jaar goed gevuld met orders voor klanten in Saudi-Arabië en Koeweit.

Azië en Australië

De markt in Singapore herstelde zich nauwelijks ten opzichte van de voorgaande jaren. Het aantal lokale projecten was minimaal en ook de traditionele dagelijkse voorraadhandel met scheepswerven en constructiewerkplaatsen stond onder druk. Gedurende de tweede helft van 2017 nam de bedrijvigheid toe en steeg het marktprijsniveau onder invloed van langere levertijden en prijsverhogingen door de fabrieken. Het orderboek steeg onder andere door een aantal grotere projecten voor ExxonMobil die gedeeltelijk in 2017 zijn uitgeleverd.

Onze bedrijven in Thailand en Maleisië handhaafden hun marktpositie en Van Leeuwen China had een uitstekend jaar. Naast het beleven van grotere projecten in China, is ons team in Shanghai nauw betrokken bij de sourcing van materialen voor onze projectenteams in Singapore, Dubai, Parijs en Zwijndrecht. Van Leeuwen is al meer dan tien jaar aanwezig op de Chinese markt en de contacten met een groot aantal leveranciers zijn zeer hecht. De samenwerking, ook op het gebied van kwaliteit, stelt ons in staat via ons magazijn in Tianjin just-in-time te leveren voor complexe, overzeese projecten. Aangezien de bouw van modules in China door onder andere Noord-

Amerikaanse ingenieursbureaus (EPC's) toeneemt, verwachten wij verder groei in de komende jaren.

Eind 2017 hebben wij onze aanwezigheid in Jakarta aanzienlijk teruggebracht tot slechts een klein verkoopkantoor. Het lokaal zakendoen in Indonesië is, mede door de continu veranderende regelgeving en importrestricties, dusdanig moeilijk geworden dat we grotere projecten in Indonesië in de toekomst zullen beleven vanuit Singapore.

In Australië heeft Van Leeuwen vestigingen in Sydney, Melbourne, Adelaide, Perth en Brisbane. Vanuit de vijf voorraadlocaties bedient Van Leeuwen niet alleen een groot aantal klanten in het Fluid Power-segment maar ook veel klanten binnen de constructie-, infrastructuur- en mijnbouwsegmenten. Ons marktaandeel in Australië is zeer solide. Van Leeuwen is hier, mede dankzij de consolidatiegolf van de afgelopen jaren, inmiddels uitgegroeid tot een belangrijke specialist in en distributeur van gelaste en naadloze buizen.

Noord-Amerika

Het projectenkantoor van Van Leeuwen in Houston werkt nauw samen met de projectenteams in Europa en ons distributiebedrijf in Edmonton, Canada. Het kantoor richt zich met name op de lokale ingenieursbureaus en fabricators voor projecten in het downstream-segment. In 2017 rondde we een aantal ExxonMobil-projecten af en leverden we voor turnarounds bij ExxonMobil-raffinaderijen.

Na een jarenlange samenwerking met Lockwood International voor het dagelijks beleven van de ExxonMobil-raffinaderijen, besloten wij om eind 2017 een samenwerkingsverband aan te gaan met DNOW, een grote distributeur van buizen, fittingen en flenzen. Samen met DNOW levert Van Leeuwen inmiddels voor MRO-projecten van ExxonMobil in de Verenigde Staten.

Na een aantal zeer moeizame jaren is er weer een aantrekkelijke vraag in Canada. De grotere projecten ontbreken nog en verdere investeringen in de 'oil-sands' blijven uit, maar een groot aantal bedrijven investeert weer in onderhoud en kleinere aanpassingen aan hun faciliteiten. Op termijn verwachten we materialen te kunnen leveren voor een aantal geplande LNG-fabrieken.

Van Leeuwen speelt een sterke rol in de wereldwijde markt voor EPC-projecten. Met ons wereldwijde netwerk en onze sourcing-expertise bieden we onze klanten passende oplossingen voor de inkoop en logistiek rondom de levering van materialen naar de sites. Om dit proces optimaal te begeleiden hebben we speciale software en standaard werkmethodes ontwikkeld, die we continu fijslijpen. Met een centrale aansturing van onze projectorganisatie kunnen we optimaal naar de markt opereren.

Bedrijfsresultaat significant gestegen

De geconsolideerde omzet van de Van Leeuwen Buizen Groep bedroeg € 613 miljoen, een stijging van 12% ten opzichte van het voorgaande jaar. Het aandeel op de totale omzet betrof voor het segment Industry 51% en het segment Energy 49%.

De bruto marge steeg met € 10,7 miljoen naar € 117 miljoen door een stijging in tonnage en gemiddelde verkoopprijs (en kostprijs) per ton. De totale kosten daalden, inclusief eenmalige kosten van € 1,2 miljoen, met € 0,2 miljoen naar € 104,3 miljoen.

Het operationele resultaat was € 12,4 miljoen, een verbetering van € 10,8 miljoen ten opzichte van het voorgaande jaar. Exclusief de eenmalige kosten zou het operationele resultaat € 13,6 miljoen zijn geweest. Dit is een verbetering van € 6,8 miljoen vergeleken met het resultaat van 2016 gecorrigeerd met de eenmalige (reorganisatie)kosten.

Het operationele werkkapitaal daalde met € 1 miljoen naar € 179 miljoen. De netto cash flow steeg in vergelijking met 2016 en de netto schuld positie daalde van € 22 miljoen naar € 18 miljoen. Hiermee zijn de kaspositie en de bankfaciliteiten voldoende om in de financieringsbehoefte te voorzien. Het groepsvermogen steeg met € 2 miljoen naar € 163 miljoen en de solvabiliteit bleef sterk met meer dan 48%.

Ontwikkelingen binnen de organisatie

Personele ontwikkelingen

Onze medewerkers spelen wereldwijd een cruciale rol in de keten van dienstverlening aan onze klanten. Met hun kennis, ervaring en toewijding zorgen zij ervoor dat Van Leeuwen op verschillende manieren toegevoegde waarde biedt aan het hele proces: van buis tot eindconstructie.

Onze aanwezigheid in 22 landen, met 41 vestigingen en 36 verschillende nationaliteiten is illustratief voor onze internationale scope. Het totale personeelsbestand van de Van Leeuwen Buizen Groep is 1.086 medewerkers groot. Van het totale personeelsbestand is 29% vrouw en 71% man.



Al onze medewerkers dragen bij aan de toekomst van onze klant én de Van Leeuwen Buizen Groep. De verbondenheid tussen de zusterondernemingen en het uitwisselen van kennis en ervaring onderling leiden tot een gezamenlijke inspanning die verder reikt dan de eigen werkmaatschappij. Onze organisatie is er trots op dat er zoveel ervaring wordt ingebracht door collega's die al vele jaren deel uitmaken van de Van Leeuwen Buizen Groep.

Doordat we investeren in opleidingen en trainingen, blijven onze medewerkers zich ontwikkelen. Maar ook door het bieden van kansen en uitdagingen, zelfs over landsgrenzen heen. Hierdoor verrijken onze medewerkers zich met bredere kennis en ervaring. Tevens vinden we de frisse blik en ervaring die nieuwkomers meebrengen belangrijk. Met deze gezonde mix tussen gevestigde en nieuwe medewerkers kunnen we ons ook in de komende jaren blijven onderscheiden. Ook het komende jaar blijven we inzetten op ontwikkeling van talent door middel van internationale traineeships, jobrotation en (management) development programma's.

Van Leeuwen laat naast haar zorg voor klanten ook haar maatschappelijke verantwoordelijkheid zien door steun aan diverse regionale en lokale sport-, cultuur-, charitatieve projecten en onderwijs.

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.

LeeuwOne

Onder de naam LeeuwOne ging ruim een jaar geleden het project van start voor de wereldwijde implementatie van een geheel vernieuwd ERP-systeem. Basis hiervoor is het innovatieve SAP S/4 HANA-platform. Doelstelling is één systeem met één database en één manier van werken. Door te investeren in dit wereldwijde IT-systeem kunnen we efficiënter en effectiever opereren, met als doelstelling een betere service naar de markt en een kosteneffectievere operatie.

De eerste implementatie van het systeem was begin 2017, in onze vestiging in het Verenigd Koninkrijk. Begin 2018 volgde de vestiging in Frankrijk. Zoals gebruikelijk gaat de implementatie van een nieuw ERP-systeem gepaard met een aantal uitdagingen. Na een overgangperiode zijn echter de voordelen van het nieuwe systeem zichtbaar en werken we aan de verdere uitrol. LeeuwOne stelt ons in staat goed in te spelen op de veranderingen die de digitalisering wereldwijd in onze markten teweegbrengt.

De investeringen en innovatie in e-business en klantgerichte oplossingen zorgen ervoor dat we op een groeiend aantal platformen onze klanten en leveranciers kunnen bedienen. De focus van het LeeuwOne-project zal in de komende fase liggen op de verdere ontwikkeling en automatisering van magazijnen en het digitaliseren van werkzaamheden.

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.

We hebben het afgelopen jaar geïnvesteerd in hoogwaardige zaagmachines, die zeer nauwkeurige en snelle levering mogelijk maken. Er is toenemende behoefte bij de klant voor deze service. Door verder te investeren in machines en opslagcapaciteit handhaven wij ons hoge serviceniveau en kunnen we als specialist op de markt vraag blijven inspelen. Onder andere bij Van Leeuwen in Frankrijk en Tsjechië is de zaagcapaciteit uitgebreid. In Vyškov, Tsjechië zijn verbeteringen in de logistiek doorgevoerd.

In toenemende mate sluiten we contracten af voor klantspecifieke voorraden en bewerkingen. Op basis van prognoses van klanten houden we voorraden aan van producten en materialen volgens specificaties van de klant. Hierdoor kunnen we anticiperen en op korte termijn inspelen op de klantvraag. In combinatie met deze klantgebonden voorraad leveren wij toegevoegde waarde door bewerkingen op maat. De klant ontvangt van ons een product dat direct geschikt is voor verwerking en kan zijn voorraadniveau laag houden.

In de komende jaren richten we ons op het klantspecifieker aanleveren van goederen, waarbij we alle bijbehorende informatie voor de klant steeds meer ontsluiten en transparant maken. Het gemak dat klanten als consument ervaren in een digitaliserende wereld, verwachten ze ook van een zakenpartner. SAP S/4 HANA maakt het mogelijk om de efficiency – met de nieuwste versie van het Extended Warehouse Management systeem van SAP – verder te vergroten en als één operationeel en commercieel netwerk te fungeren. De klant kunnen we hierdoor beter en sneller bedienen, en het ontsluiten van data wordt eenvoudiger.

We werken daarnaast aan het verder vergroten van de efficiency, snelheid en betrouwbaarheid van onze dienstverlening door het investeren in bestaande en nieuwe middelen, zoals robots. Ons wereldwijde netwerk blijven we continu optimaliseren, zowel de lokale vestigingen zelf als de onderlinge samenwerking.

In 2017 besteedden we veel aandacht aan de rentabiliteit van kleinere orders, die onder druk staat door toenemende loon- en distributiekosten. We werken voortdurend aan optimalisatie van de efficiency, ook voor kleine orders. Daarnaast kijken we in samenspraak met de klant naar een passende vergoeding voor de geleverde diensten.

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 Indicators (KPI's) en interne audits monitoren wij periodiek de voortgang.

Van Leeuwen is eind 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 norm in kwaliteitsmanagement. Onze belangrijkste vestigingen vallen onder het Groeps-certificaat.

Ook in 2017 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. Voor het vijfde jaar op rij is er een daling in het aantal ongevallen. Voor 2018 is de doelstelling, met het oog op continu verbeteren, wederom aangescherpt. In een 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

De vooruitzichten voor de wereldwijde economie zijn goed. Er is vertrouwen in de markt, investeringen nemen toe, met een toenemende vraag en positieve prijsdruk als gevolg. In vele landen zijn met name in het Industry-segment de orderportefeuilles bij onze klanten goed gevuld en ontstaan er capaciteitstekorten. In de Energy-markt neemt het aantal geplande investeringen en projecten, vooral van middelgrote omvang, toe. Investeringen in megaprojecten blijven vooralsnog uit.

Wereldwijd is de productiecapaciteit voor staal en buizen substantieel gereduceerd, vooral in China maar ook daarbuiten. Met een aantrekkende vraag stijgen hierdoor de prijzen en lopen levertijden op. De verwachting is dat deze trend zich in 2018 zal voortzetten. Er lijkt in de staalindustrie wereldwijd een toename te zijn van (anti-) dumping en protectionisme. De uitwerking hiervan op de prijsniveaus in verschillende werelddelen en in diverse productgroepen is onzeker.

We begeven ons in een markt waarin onze functie als handelaar goed tot zijn recht komt. Bij schaarste is beschikbaarheid van materialen maatgevend. Van Leeuwen kan daar, op basis van het voorraadassortiment, de sourcing-expertise en het internationale netwerk, een belangrijke rol in spelen.

Nu het herstel zich na de moeilijke crisisjaren doorzet, is er meer ruimte om vooruit te kijken en onze 'outlook' op de markt nader te bepalen. Naast het veranderde speelveld bij leveranciers, medespelers en klanten, zijn er wereldwijde ontwikkelingen die van grote invloed zullen zijn in de komende jaren. Met name de energietransitie en digitalisering bieden een uitgelezen kans om als wereldwijde handelsorganisatie op zoek te gaan naar wat ze voor onze rol en functie kunnen betekenen.

Van Leeuwen is vol vertrouwen over de vooruitzichten en kansen in 2018 en de daarop volgende jaren. Onze kracht ligt in de jarenlange ervaring en kennis die we in huis hebben. Deze kracht is mede bepalend voor de keuze die klanten en leveranciers telkens weer maken voor Van Leeuwen. Met onze meer dan 1000 enthousiaste medewerkers, die deze kennis en ervaring naar de markt brengen, bouwen we verder aan ons bedrijf, en scheppen we uitzicht op een mooie toekomst.

Zwijndrecht, 22 maart 2018

Raad van Bestuur

P.L. Rietberg (Voorzitter)

J.M. Sassen





Uitzicht op Industry

‘**Mensen** blijven het verschil maken,
ook in een **gedigitaliseerde wereld.**’

Pieter Smaege,
Managing Director, Van Leeuwen België en Wauters

Resultaten 2017

Overgenomen uit de jaarrekening van de Van Leeuwen Buizen Groep

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

(in duizenden euro's)

	2017	2016
Netto-omzet	612.959	548.904
Kostprijs van de omzet	(496.315)	(442.930)
Brutomarge	116.644	105.974
Personeelskosten	(66.992)	(67.236)
Afschrijvingen	(5.146)	(4.875)
Overige kosten	(32.122)	(32.312)
Som van de kosten	(104.260)	(104,423)
Bedrijfsresultaat	12.384	1.551
Rentebaten	39	29
Rentelasten	(1.405)	(1.534)
Netto financiële baten en lasten	(1.366)	(1.505)
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	11.018	46
Belasting resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	(4.749)	604
Nettoresultaat	6.269	650

Geconsolideerde balans

(voor winstbestemming, in duizenden euro's)

Activa	31 december 2017	31 december 2016
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	3.454	4.055
Materiële vaste activa		
Bedrijfsgebouwen en terreinen	21.545	23.628
Machines en installaties	5.253	5.211
Andere vaste bedrijfsmiddelen	3.284	3.322
	30.082	32.161
Financiële vaste activa		
Andere deelnemingen	-	1.007
	Totaal vaste activa	37.223
	33.536	
Vlottende activa		
Vorraden	130.863	139.900
Vorderingen		
Handelsdebiteuren	115.510	114.664
Belastingen	9.263	10.876
Overige vorderingen	10.528	4.005
Overlopende activa	6.658	5.427
	Totaal vorderingen	134.972
	141.959	
	Liquide middelen	18.459
	29.482	
	Totaal vlottende activa	293.331
	302.304	
	Totaal activa	330.554
	335.840	

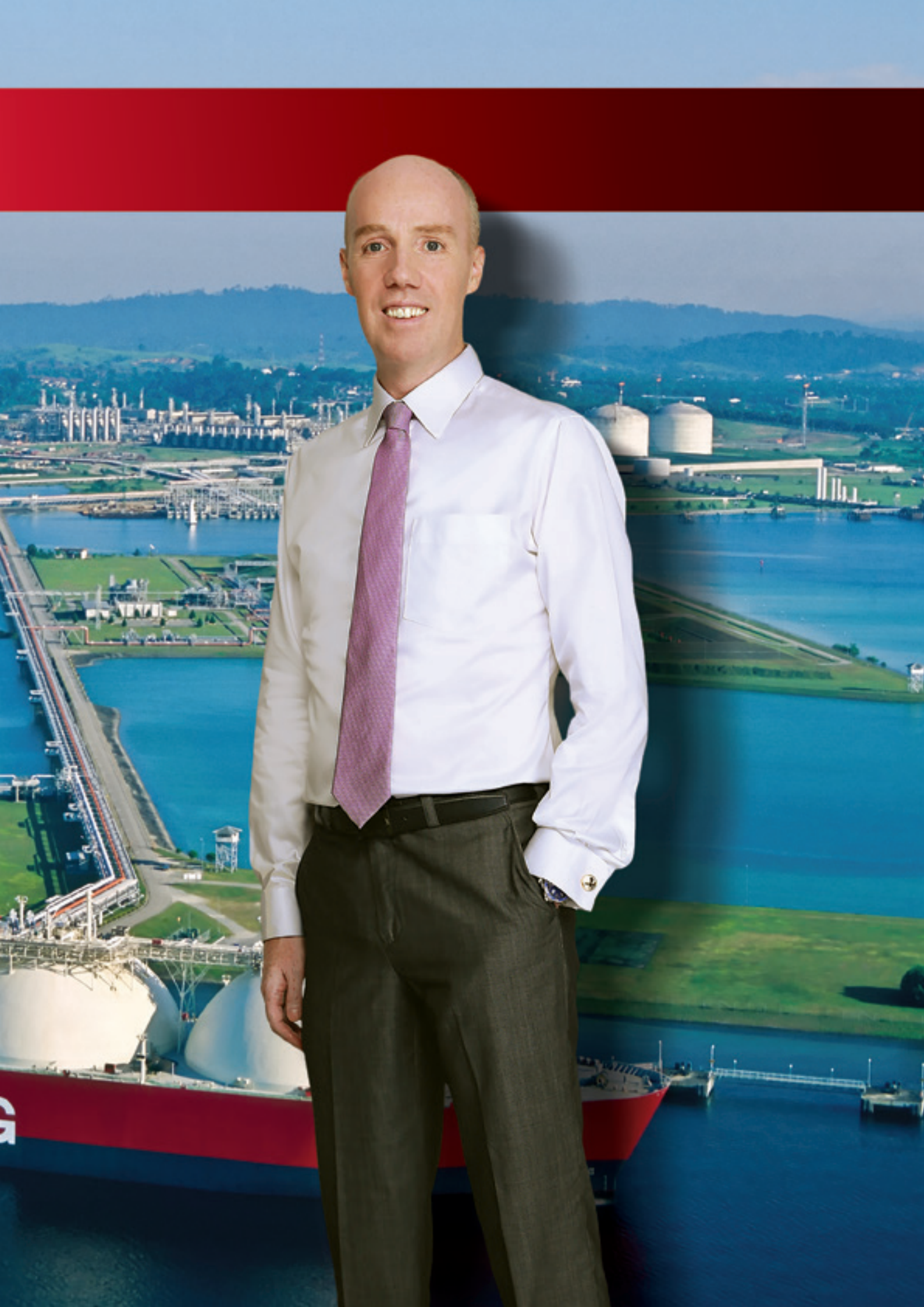
Passiva	31 december 2017	31 december 2016
Groepsvermogen	163.383	161.622
Vorzieningen		
Pensioenen	8.792	10.019
Belastingen	4.476	5.023
Overige	12.116	11.904
Totaal voorzieningen	25.384	26.946
Kortlopende schulden		
Schulden aan kredietinstellingen	47.824	40.372
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	67.563	74.958
Belastingen en premies sociale verzekeringen	12.150	10.431
Overige schulden	4.481	3.106
Overlopende passiva	15.055	13.119
Totaal kortlopende schulden	147.073	141.986
Totaal Groepsvermogen en passiva	335.840	330.554

Uitzicht op Energy

‘Schonere brandstoffen en modulaire bouw bieden ons grote toekomstkansen.’

David Abernethy,
Regional Manager Oil and Gas, Van Leeuwen Singapore

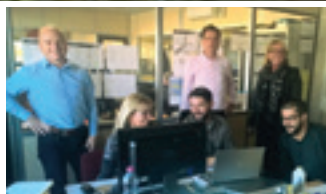




Mijlpalen

19 februari 2017

Onze eerste buitenlandse vestiging **Van Leeuwen Buizen België** bestaat **70 jaar**.



27 februari 2017

Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk gaat als eerste Van Leeuwen-bedrijf 'live' met het nieuwe ERP platform **SAP S/4 HANA**. Later in het jaar worden voorbereidingen getroffen voor implementatie in Frankrijk.

15 maart 2017

Van Leeuwen start leveringen aan het **Emsflower-project** in Emsbüren, Duitsland. Het betreft materialen voor een **grote kas** gebouwd door Gakon B.V. met verwarming geïnstalleerd door Jager Solutions Schoonebeek.



11 april 2017

DAF-Paccar Group belooft Van Leeuwen Precisie met de Quality Achievement Award 2016.



26 mei 2017

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



5-6 juli 2017

Drie belangrijke leveranciers in Nederland en Duitsland, waaronder **Tata Steel**, geven een training aan Van Leeuwen-collega's.



1 april 2017

Combulex in Vianen viert het **50-jarig bestaan**.



20 mei 2017

Een Van Leeuwen-fietsteam met collega's uit Nederland, België en Frankrijk beklimt de **Mont Ventoux** in Zuid-Frankrijk.



1 juli 2017

Van Leeuwen levert buizen voor rails, backbone en kolommen voor de Lech Coaster in Polen aan **Vekoma**, wereldwijd marktleider in de bouw van achtbanen.

1 augustus 2017

Van Leeuwen opent een nieuw kantoor in **Moers, Duitsland**.



7 juli 2017

Nieuwe vrachtwagencombinaties van **Van Moer Logistics**. Via een partnership vervoert Van Moer buizen voor onze twee bedrijven in België.



14-16 november 2017

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



8 december 2017

Onder het wereldwijde contract met ExxonMobil boekt Van Leeuwen Singapore orders voor het **Inter Connecting Pipeline Project** op **Jurong Island**.



14 september 2017

Het Van Leeuwen hoofdkantoor is gastlocatie voor een **seminar** over **duurzaam bouwen**, georganiseerd door de branchevereniging Bouwen met Staal.



24 juli 2017

Combulex opent de **nieuwe tromplijn in Zwijndrecht**. Door alle bewerkingen in lijn te laten plaatsvinden, is de capaciteit ten opzichte van de bestaande afzet met 40% verhoogd.

1 december 2017

Van Leeuwen Tsjechië neemt de **nieuwe RSA-zaag** in gebruik.

2017

In 2017 staat Van Leeuwen wereldwijd op diverse beurzen, zoals de **Iran Oil Show**, de **Maritime Industry** beurs (Gorinchem), **MIOGE** (Rusland), en de **Stainless Steel World** (Maastricht).



Extern uitzicht

Ineke Dezentjé Hamming-Bluemink,
Voorzitter van
ondernemersorganisatie FME



Ineke Dezentjé Hamming-Bluemink is voorzitter van FME, de werkgeversorganisatie voor de technologische industrie in Nederland. Hiervoor was zij lid van de Tweede Kamer voor de VVD (2003-2011) en directeur Rotterdam Port Promotion Council. Ze werkte eveneens enkele jaren als Hoofd Public Relations & Advertising bij de Van Leeuwen Buizen Groep. FME mobiliseert en verbindt ondernemingen in de technologische industrie.

‘Ik ken Van Leeuwen als een van de parels onder de familiebedrijven en leveranciers aan de technologische industrie. Je merkt het als je er komt en met medewerkers spreekt. De sfeer is goed, medewerkers zijn gedreven en betrokken, het management kijkt steeds goed vooruit en anticipeert tijdig op nieuwe ontwikkelingen. Die kenmerken maken van Van Leeuwen een sterke speler in de markt.

Er zijn veel ontwikkelingen waar Van Leeuwen de komende jaren zeker rekening mee moet (blijven) houden. De verdergaande digitalisering zal als *driver* fungeren voor technologische innovaties en voor meer efficiency in de bedrijfsvoering. Ook verwacht ik een toename van de inzet van robots. De energietransitie leidt verder tot de ontwikkeling van nieuwe installaties en nieuwe materialen. Overheden en bedrijven investeren massaal in duurzamere productiemethoden en materialen. Ook dat biedt voor Van Leeuwen nieuwe kansen.

Blijf innoveren en nieuwe kansen grijpen, dat is wat ik Van Leeuwen adviseer. Werk daarbij zoveel mogelijk samen met leveranciers en klanten aan nieuwe oplossingen, in de keten dus. Met de kennis en ervaring die Van Leeuwen in huis heeft, kan ze de rol van verbinder – wereldwijd – volop blijven benutten. Net als voor de meeste Nederlandse bedrijven in de technologische industrie geldt dat de grote kracht van Van Leeuwen ligt in die goede innovatie- en kennisbasis. Als exportland plukken we daar vooral ook internationaal de vruchten van. Voor het versterken van die rol is het dus belangrijk om die goede basis uit te blijven bouwen.’

‘De grote kracht van Van Leeuwen is haar goede innovatie- en kennisbasis.’

‘Ook Van Leeuwen zal met slimme oplossingen bijdragen aan de energietransitie.’

Coby van der Linde,
Directeur van het Clingendael
International Energy Programme



Coby van der Linde is sinds 2001 directeur van het Clingendael International Energy Programme: een onafhankelijk forum dat een bijdrage levert aan het publieke debat over internationale, politieke en economische ontwikkelingen in de energiesector. Van der Linde was eerder lid van de Energieraad en hoogleraar Geopolitiek en Energiemanagement aan de Rijksuniversiteit Groningen.

‘Alle mooie ambities van de Parijse klimaatop van 2015 ten spijt, voorlopig neemt het wereldwijde gebruik van fossiele brandstoffen, en daarmee ook de CO₂-uitstoot, nog steeds flink toe. Vooral in Azië stijgt het gebruik van gas, olie en kolen. En ook in de overige landen buiten de OESO blijven fossiele brandstoffen de komende jaren nog de meeste dominante brandstoffen, zo zijn de verwachtingen.

Toch zullen steeds meer overheden op de langere termijn overschakelen op hernieuwbare energiebronnen (wind, waterkracht, zon). Het inzicht groeit wereldwijd dat dit niet alleen beter is voor het klimaat, maar dat het landen ook helpt de importafhankelijkheid te managen en daarmee de effecten van de steeds veranderende geopolitieke verhoudingen. Daarnaast is economische waarde steeds vaker een drijfveer. Met slimme projecten kun je kosten besparen en investeringen verdienen zich steeds sneller terug.

In Europa ontstaan nu volop initiatieven voor duurzamere energie. Nederland maakt vaart met de aanleg van offshore windparken op de Noordzee. Over tien jaar is wellicht het duurzame waterstof qua technologie klaar voor grootschalige introductie in het Nederlandse energie- en grondstoffsysteem. In de regio Rotterdam levert het Warmtebedrijf Rotterdam al havenwarmte aan de exploitanten van de stadsverwarmingsnetten van Rotterdam. Deze afnemers gebruiken hierdoor minder fossiele brandstoffen. Dat betekent een emissiereductie van broeikasgassen en ook een energiebesparing. Het lijkt dus zeker de goede kant op te gaan.

Om de wereldwijde energietransitie voor elkaar te krijgen spelen het bedrijfsleven en investeerders natuurlijk een cruciale rol. Experimenteren, innoveren en risico's nemen, dat is wat je nodig hebt voor een transitie. Er zullen nieuwe infrastructures worden aangelegd, nieuwe producten worden ontwikkeld. Tijdens de managementdagen van de Van Leeuwen Buizen Groep in november 2017, sprak ik met het topmanagement van Van Leeuwen over de energietransitie en wat dit betekent voor het bedrijf. Ook Van Leeuwen zal als leverancier van buizen en buizensystemen voor de industrie volop gaan bijdragen aan de energietransitie. Bijvoorbeeld door samen met opdrachtgevers en leveranciers te werken aan slimme oplossingen. De technologie fungeert daarbij als vliegwiel.

Natuurlijk is het ook spannend, want niemand weet precies hoe de energiewereld verandert de komende tien jaar. Maar niets doen is geen optie. Kijk naar je businesskansen, dat is het devies.’

‘Ik ben onder de indruk van de loyaliteit, het vertrouwen en de innovatiekracht van Van Leeuwen.’

Dirk Bissel,
Director Sales
regio Europa/Afrika, Vallourec



Dirk Bissel werkt sinds 2009 bij Vallourec Duitsland, vanaf 2017 in de functie van Director Sales van de regio Europa/Afrika. Vallourec is specialist in buisoplossingen voor de markten Energy (waarin het marktleider is) en Industry. Het bedrijf is een van de belangrijkste leveranciers van Van Leeuwen.

‘Vallourec werkt al tientallen jaren nauw met Van Leeuwen samen. Van Leeuwen heeft een sterke positie weten te bemachtigen in de petrochemische industrie, zowel op het gebied van de standaardlevering van producten als op het terrein van specialistische projecten. Kernwoorden daarbij zijn een altijd hoogwaardige kwaliteit, vakmanschap en goed projectmanagement. Dat gedegen projectmanagement ervaren we veelal als we gezamenlijk aanbieden op grote specialistische projecten. Daarvan zijn er de afgelopen jaren – vanwege de uitdagende marktomstandigheden – wat minder geweest. Maar ik zie dat de economie in Europa, het Midden-Oosten en Azië weer aantrekt, dus die wereldwijde samenwerking zullen we weer intensiveren.

Van Leeuwen is een belangrijke partner van Vallourec. Samen werken we aan innovatie in de keten. Ik verwacht bijvoorbeeld dat onze nieuwe gezamenlijke database, die in 2018 gereed zal zijn, ons het nodige zal opleveren. Onze producten voorzien we van een QR-code. Als je die scant met je mobiele telefoon, kunnen zowel medewerkers van Vallourec als van Van Leeuwen alle specificaties van de buis inzien. Zo houden we met Van Leeuwen de keten gesloten en kunnen we opdrachtgevers garanderen dat er geen buizen van inferieure kwaliteit in een project worden gebruikt. Dankzij digitalisering is ons materiaal altijd te traceren. Bovendien kunnen we dankzij digitalisering bepalen welke eigenschappen van ons bewerkte staal nodig zijn voor een bepaalde toepassing. Ook helpen al die digitale gegevens ons bij de ontwikkeling van nieuwe producten. Veel langere buizen bijvoorbeeld, of buizen die bestand zijn tegen hogere of lagere temperaturen of beter corrosiebestendig zijn.

Wat we gemeen hebben met Van Leeuwen is dat we beiden proberen onze portfolio uit te breiden en processen zo in te richten dat we de levertijden kunnen verkorten. Daarbij ben ik onder de indruk van de loyaliteit, het vertrouwen en de innovatiekracht van Van Leeuwen. We kunnen veel van elkaar leren en profiteren.’

Cathy Daum,
Senior Vice President SAP voor
Global Channels & General Business



Cathy Daum is sinds juli 2017 Senior Vice President Global Channels & General Business, Cloud Sales & Solutions bij SAP. Ze startte twaalf jaar geleden bij SAP en bekleedde diverse leidinggevende functies. SAP is wereldleider in zakelijke software. Het bedrijf werd in 1972 opgericht in Walldorf, Duitsland.

‘Van Leeuwen is een van de pioniers in het toepassen van nieuwe technologieën voor het wereldwijd standaardiseren, transformeren en vereenvoudigen van bedrijfsprocessen. Om dit voor elkaar te krijgen werken Van Leeuwen en SAP nauw samen in een partnerschap. Met elkaar slagen we erin om de belangrijkste bedrijfsprocessen te automatiseren en te standaardiseren, en *realtime* inzicht in zakelijke processen te krijgen. Door het klanten mogelijk te maken op verschillende manieren met Van Leeuwen te communiceren – bijvoorbeeld vanaf elk apparaat en vooral ook via mobiele toepassingen – verbeteren we bovendien klantervaringen. Dankzij de inzet van de nieuwste technologieën zijn we er zeker van dat Van Leeuwen haar digitale transformatie met succes doorstaat. En dat biedt grote zakelijke en organisatorische voordelen. Klanten en leveranciers van Van Leeuwen profiteren hier natuurlijk ook van.

Vele spannende nieuwe technologieën zijn inmiddels gangbaar of worden dat de komende tijd. Denk aan *in-memory* databases (voor *realtime* zakelijk inzicht in processen), het gebruik van big data, toepassingen op de mobiele telefoon, werken in de *cloud*, *blockchain*-technologie, *artificial intelligence*, *machine learning* en *the Internet of Things*. Voor bedrijven die daarin meegaan, zoals Van Leeuwen, levert dit grote verbeteringen en meer efficiency op in de bedrijfsvoering. Van Leeuwen standaardiseert haar bedrijfsprocessen nu voor al haar Europese vestigingen met SAP's ‘vlaggenschip’ SAP S/4 HANA, en met SAP Business Analytics en SAP Hybris Cloud for Sales. Dankzij SAP-oplossingen kan Van Leeuwen nieuwe technologieën eenvoudig implementeren en haar processen en dienstverlening dus continu blijven verbeteren, nu en in de toekomst.

Van Leeuwen heeft kortom de juiste stappen genomen om met behulp van SAP-technologie koploper in haar branche te blijven. Maar de markt de staat niet stil. Van Leeuwen zal moeten blijven investeren in technologische innovaties. Ik heb er alle vertrouwen in dat we hierin samen het voortouw blijven nemen.’

‘Van Leeuwen doorstaat haar digitale transformatie met succes.’



Uitzicht op Leveranciers

‘De groeiende **vraag naar buizen** vraagt om een **slim samenspel met leveranciers.**’

Simona Prášilíková,
Purchasing Manager, Van Leeuwen Tsjechië

Uitzicht op Klanten



De digitalisering van onze dienstverlening is in volle gang: meer en meer klanten zullen in de komende jaren via webshops, een klantenportaal en ons social media-platform met Van Leeuwen communiceren. Ook zijn we voorbereid op de strengere eisen die de circulaire economie stelt aan de traceerbaarheid van staal. Klanten kunnen rekenen op materiaalcertificatie met volledige herleidbaarheid. Door vooruit te lopen op de trends in de keten, blijven we klanten de beste ondersteuning bieden.

Steven Ruijters,
Commercieel Directeur, Van Leeuwen Zwijndrecht

‘Noem het *Smart Industry*, het *Internet of Things*, de vierde industriële revolutie: alles draait om het digitaliseren van informatie en het verbinden van systemen in de *supply chain*’, zegt Steven Ruijters, Commercieel Directeur bij Van Leeuwen Zwijndrecht. ‘Van Leeuwen speelt daarop in met webshops en een klantenportaal waar klanten productinformatie vinden, bestellingen kunnen doen en certificaten van bestellingen kunnen downloaden. Daarnaast maakt de vernieuwing van ons ERP-systeem de weg vrij naar meer transactiegemak voor onze klanten en hogere efficiëntie in de keten.’

‘De klanten van de toekomst willen te allen tijde snel de informatie vinden waarnaar ze op zoek zijn. Om onze kennis op een moderne manier te delen is Van Leeuwen gestart met blogs op de website die gedeeld worden via social media. Hierin vertellen onze eigen specialisten over relevante ontwikkelingen in de markten die wij bedienen en over de oplossingen die wij bieden. Door branchespecifieke informatie te delen met de juiste klantgroepen via de juiste kanalen, zal Van Leeuwen meer en meer de rol van kenniscentrum in de keten gaan vervullen.

Welke trends wij signaleren? Tijdens een klantseminar over duurzaamheid kwam de opkomst van de circulaire economie in de staalbouw duidelijk naar voren. Zowel voor opdrachtgevers als voor ingenieurs en architecten zijn recycling en hergebruik doorslaggevende criteria bij de keuze van constructiematerialen. Om goed te bepalen hoe gebruikt staal kan worden gerecycled of ge-upcycled, moet het oorspronkelijke materiaal volledig traceerbaar zijn. Van Leeuwen kan deze volledige traceerbaarheid bieden met materiaalcertificaten die via *charge*-nummers aan de buizen gekoppeld zijn. Deze informatie is direct bruikbaar in de innovatieve systemen die onze klanten gebruiken zoals het Bouw Informatie Model (BIM), een digitale 3D-weergave van alle fysieke en functionele kenmerken van een gebouw, die tijdens de hele levenscyclus van een gebouw tot en met de sloop of hergebruik geraadpleegd kan worden.

We verdiepen ons voortdurend in de veranderende eisen en behoeften die spelen in de marktsegmenten van onze klanten. Dat doen we onder meer door in gesprek te blijven met onze klanten en via klanttevredenheidsonderzoeken. Al heeft digitale toegankelijkheid de toekomst, voor Van Leeuwen blijven langdurige en persoonlijke relaties met klanten zeer waardevol. We blijven dus investeren in vestigingen dichtbij de klant en in deskundige, goed opgeleide medewerkers die de taal van de klant spreken. De klant kan dus altijd kiezen voor óf het digitale óf het persoonlijke contact.’

‘Met internationaal project- en accountmanagement kunnen we Duitse klanten ook buiten de grenzen goed ondersteunen.’

Tuncer Aslan,
Key Account Manager,
Van Leeuwen Duitsland



‘Pasklare oplossingen en geavanceerde bestel- en transactiesystemen geven ons een voorsprong.’

Aaron Madgwick,
State Manager New South Wales,
Van Leeuwen Australië



‘Ons Van Leeuwen-kantoor in Moers opende in augustus 2017. We bedienen voornamelijk klanten in de segmenten Equipment Manufacturing en Fluid Power met producten uit de voorraden van Van Leeuwen Precisie, Van Leeuwen Zwijndrecht en Wauters in België. Zo maken we het brede assortiment in onze Europese voorraden beschikbaar voor de Duitse buizenmarkt, die de grootste in Europa is. Onze one-stop-shop-oplossing wordt goed ontvangen. De voordelen voor de klant hiervan zijn dat ze én met minder leveranciers te maken hebben én dat de prijzen lager zijn.

We onderscheiden ons verder met internationaal projectmanagement en key accountmanagement. Die staan bij Van Leeuwen Duitsland op hoog niveau. Daardoor kunnen we Duitse klanten die buiten de grenzen opereren, of dit van plan zijn, goed adviseren en ondersteunen.

Tot slot past de handelsmentaliteit van Van Leeuwen goed bij de Duitse buizenmarkt. Handelspartners hechten hier grote waarde aan vertrouwen en persoonlijk contact. Ook bij Van Leeuwen Duitsland is het investeren in relaties de sleutel tot succes. De marktomstandigheden veranderen continu, maar de partners blijven hetzelfde. Daarom richt Van Leeuwen Duitsland zich op langdurige partnerships met klanten en leveranciers: in goede én in slechte tijden.’

‘Bij onze Australische klanten zien we een groeiende vraag naar pasklare oplossingen voor projecten in de civiele infrastructuur en de petrochemie. Klanten kopen niet alleen de buizen bij ons, maar vertrouwen ons het volledige bewerkingsproces toe, zodat zij daar zelf geen omkijken meer naar hebben. Voor al het maatwerk werken we nauw samen met leveranciers in ons netwerk, die vaak zelf ook klanten van Van Leeuwen zijn. Het gaat vooral om het verzinken en stralen van buizen. Daarnaast bieden wij coatings voor opslagtanks voor de petrochemische industrie. De afgelopen tijd hebben we onze voorraadlocaties in Sydney, Perth, Melbourne, Adelaide en Brisbane flink uitgebreid om te kunnen voldoen aan de vraag op de lokale markt.

Naast maatwerkoplossingen, signaleren we bij klanten een wens naar geavanceerde bestelsystemen. Daar spelen we op in: onze klanten kunnen dankzij moderne technologie vanaf hun mobiele telefoon, tablet of laptop op ieder moment van de dag en vanaf iedere plek zaken met ons doen. En Van Leeuwen blijft investeren in systemen die de klant elektronisch transactiegemak bieden. Door het verbinden van onze systemen met die van klanten en leveranciers, realiseren we een hogere efficiëntie in de keten. Dat geeft ons een voorsprong op onze concurrenten.’

Uitzicht op Industry



De maakindustrie leeft op. De groei in onder andere de automotive is op sommige plekken zelfs ronduit spectaculair. Daarnaast investeren diverse overheden na een lange periode van terugloop opnieuw meer in infrastructurele projecten. Tegelijkertijd zorgen de steeds verder dalende volumes per orderlijn voor logistieke uitdagingen. Als antwoord hierop zet Van Leeuwen onder meer in op digitalisering, automatisering en samenwerking.

Pieter Smaege,
Managing Director, Van Leeuwen België en Wauters

Van Leeuwen België en Wauters investeren flink in efficiency om logistieke uitdagingen het hoofd te bieden. Digitalisering, automatisering en vergaande samenwerking spelen daarbij een hoofdrol. 'Maar', benadrukt Pieter Smaege, Managing Director van Van Leeuwen België en Wauters, 'het allerbelangrijkste blijft voor ons menselijk contact. Mensen blijven het verschil maken, ook in een gedigitaliseerde wereld.'

'Klanten bestellen vaker, maar per bestelling minder. Voor Van Leeuwen betekent dit dat de servicekosten per order stijgen. Vroeger bezorgde je 25 ton buizen op twee adressen, tegenwoordig heb je twaalf stops voor 15 ton buizen. De oplossing hiervoor? Automatisering en digitalisering. Het afgelopen jaar introduceerden we bijvoorbeeld *track & trace* op de vrachtwagens met de mogelijkheid een sms aan de klant te sturen kort voordat de vrachtwagen bij hem arriveert. Daardoor gaat het lossen sneller. We willen daarom meer adressen aan gaan doen dan voorheen. Tegelijkertijd moet je je realiseren dat het altijd maatwerk blijft met zware en lange producten en daar moet je de tijd voor nemen.

Wat nu hoog op mijn agenda staat is het slim combineren van vrachtritten van Van Leeuwen België en Wauters. We zijn net begonnen met het combineren van vrachtritten naar Noord-Frankrijk. In mijn

ogen is dat een mooi begin van nauwere samenwerking. De twee bedrijven samen hebben ten opzichte van concurrenten, naast een volumevoorsprong, ook het voordeel dat ze deel uitmaken van een groot concern, met de bereidheid om fors te investeren in gezamenlijke infrastructuur, automatisering en digitalisering.

De noodzaak van digitalisering strekt overigens verder dan efficiency. Digitalisering is ook nodig om te voldoen aan de verwachtingen van de werknemers en klanten van de toekomst. We hoeven onze producten niet elke drie jaar te vernieuwen, maar we moeten wel wat doen aan de manier waarop we onze producten aan de man brengen. De generatie millennials komt inmiddels op bepalende plekken in de arbeidsmarkt terecht. Deze generatie is meer gericht op IT, bestelt van alles bij webwinkels en verwacht dus ook dat je onze producten 'gewoon' online kunt bestellen. Bij Wauters hebben we op dit moment al een succesvolle webshop.

In al dat 'IT-geweld' moeten we overigens niet vergeten waar het uiteindelijk om draait: menselijk contact. Mensen kopen van mensen. Mijn buizen zijn heel erg goed, maar die van mijn concurrent zijn dat meestal ook. Dus: mensen blijven het verschil maken, ook in een gedigitaliseerde wereld.'

‘Tijdige levering op basis van prognoses wordt steeds belangrijker nu levertijden bij fabrikanten oplopen.’



Ingrid Karrenbeld,
Teamleider Mechanical Engineering,
Van Leeuwen Precisie

‘Van Leeuwen combineert *customer intimacy* met *operational excellence*.’



Theo Makkenze,
Business Unit
Manager Industry,
Van Leeuwen Zwijndrecht

‘De olie- en gasmarkt maar ook de constructie- en voedingsmiddelenmarkt: we oriënteren ons steeds breder.’



Petra van Gameren-Vroege,
Accountmanager,
Van Leeuwen Stainless

‘De Industry-markt groeit. Dat zien we bij verschillende klanten, waaronder machinefabrieken en een trapliftproducent. Een van onze klanten in de automotive industry, een vrachtwagenfabrikant, maakt momenteel zelfs een spectaculaire groei door. Mede daarom werken wij aan uitbreiding van ons verkoopteam: we willen onze klanten immers veel aandacht geven. Wij moeten hen laten zien dat we een betrouwbare leverancier zijn én een hoge servicegraad bieden. Daarvoor is persoonlijk contact en nauwkeurige opvolging van lopende opdrachten essentieel. Op basis van prognoses zorgen we voor tijdige levering van materialen, iets dat steeds belangrijker wordt omdat de levertijden bij fabrikanten oplopen.

Die verregaande aandacht voor de klant is waarmee we ons onderscheiden. We volgen de voor onze klanten relevante ontwikkelingen op de voet. Ontstaat er behoefte aan andere maten, diameters of materialen? Gaan we van staal naar carbon? Of zijn er andere manieren om onze klanten nog beter van dienst te zijn, zoals het centraliseren van voorraden, webshops of het bieden van een totaaloplossing? Zo bieden we bijvoorbeeld extra service door de logistiek rondom bewerkingen van producten over te nemen en afroepvoorraden van bewerkte materialen aan te houden.’

‘We zien volop groei in de Nederlandse infrastructuur, bouw en tuinbouw. Er komen meer kilometers asfalt bij en dat betekent onder andere meer lantaarnpalen en meer verkeersportalen. Ook worden er weer meer parkeergarages, distributiecentra, stations en kassen gebouwd, waar veel van onze producten voor nodig zijn. Dat betekent voor Van Leeuwen een goed gevulde orderportefeuille, maar ook oplopende levertijden. Daar spelen we op in door voldoende voorraad aan te houden.

Hoe we die orders aanleveren is aan het veranderen. Het aantal *just-in-time*-leveringen, waarbij we precies op tijd kleinere hoeveelheden leveren, neemt sterk toe. Dat biedt klanten de mogelijkheid zelf steeds minder voorraad aan te houden. Over de logistieke gevolgen hoeven zij zich geen zorgen te maken. Wij zorgen voor een nauwkeurige planning en een goede afstemming.

Wij vinden het belangrijk dicht op de klant te zitten en veel met hem te praten, maar wél over de juiste zaken: bijvoorbeeld zijn bouwplanning, de timing van leveren, gewenste materiaalspecificaties en de logistiek. Tegelijkertijd staat efficiency voorop. Een deel van onze dienstverlening – zoals de feitelijke bestelling, kwaliteitscertificaten, inzicht in de voorraad en de levertijden – kan de klant allemaal zelf online bij ons regelen. Van Leeuwen combineert *customer intimacy* met *operational excellence*, met dat streven naar nagenoeg foutloos werken willen we ons onderscheiden.’

‘Bij Van Leeuwen Stainless oriënteren we ons steeds breder. We richten ons niet langer alleen op de olie-, gas- en chemiemarkt, maar ook op andere sectoren. De traditionele olie-gerelateerde markt is nog steeds niet *booming*, terwijl andere sectoren het beter doen. Dankzij deze heroriëntatie heeft Van Leeuwen Stainless een prima jaar achter de rug waarin we ons marktaandeel hebben kunnen vergroten.

Het gaat dan bijvoorbeeld om ‘nieuwe’ sectoren zoals de constructie- en de voedingsmiddelenmarkt. Dat zie je terug in ons veranderende assortiment, waarin we naast leidingbuis ook steeds meer constructiematerialen en overige verbindingssystemen aanbieden.

Wat deze ontwikkelingen voor mij persoonlijk betekenen? Ik richt me sinds kort op een eigen klantgroep: toeleveranciers met voornamelijk klanten die zich richten op tankbouw, apparatenbouw, skidbouw en voeding. Voor Van Leeuwen Stainless is het zaak om daar te zijn waar de RVS-behoefte aanwezig is. Hierbij is goed teamwork met onze eigen buitendienst van groot belang.’

Uitzicht op Operations



‘Dankzij **technologische innovaties** kunnen we onze **logistieke processen** wereldwijd nog **verder optimaliseren.**’

André de Jong,
Manager Operations, Van Leeuwen Zwijndrecht



Uitzicht op Energy



De energiemarkt verandert de komende jaren ingrijpend door de energietransitie. Kolencentrales maken plaats voor gasgestookte centrales. Er wordt geïnvesteerd in nieuwe energiebronnen, zoals wind- en zonne-energie en milieuvriendelijkere productiemethoden. Ook wordt er ingezet op het efficiënter bouwen van installaties en fabrieken. Voor Van Leeuwen biedt dit veel kansen, niet in de laatste plaats door onze brede expertise in het tijdig leveren van de juiste producten op het juiste moment.

David Abernethy,
Regional Manager Oil and Gas, Van Leeuwen Singapore

‘De vraag vanuit de energiemarkt trekt aan, dat zien we aan onze orderportefeuille en de offerteaanvragen die binnenkomen,’ zegt David Abernethy, Regional Manager Oil and Gas bij Van Leeuwen Singapore. ‘Dat is mede te verklaren door nieuwe wetgeving die het onze klanten noodzakelijk maakt om milieuvriendelijker te produceren. Daarnaast zorgt de stijging van inkomens in Azië voor meer vraag naar producten van de chemische sector. De vraag naar onze producten en diensten neemt dan ook sterk toe.’

Met welke nieuwe wetgeving onze klanten te maken hebben? Onder meer de Euro 5-standaard voor auto's die voorschrijft dat de emissies van schadelijke stoffen omlaag moeten. Een gevolg daarvan is een toename van de vraag naar schonere brandstoffen. Daarvoor zijn nieuwe productiefaciliteiten nodig, zoals ontzwavelingsinstallaties. Daarnaast gelden er vanaf 2020 bijvoorbeeld nieuwe regels vanuit de International Maritime Organization voor de toegestane uitstoot van zwaveloxides in de scheepvaart. Het gevolg hiervan is dat er nieuwe schepen gebouwd moeten worden die uitgerust zijn met ontzwavelingsinstallaties en bestaande schepen moeten worden omgebouwd.

Een voorbeeld van een 'schone' brandstof die nu en de komende jaren veel zakelijke kansen creëert voor Van Leeuwen is Liquefied Natural Gas (LNG). Om aan de toename in de vraag hiernaar te voldoen, zijn onder meer LNG-verwerkingsinstallaties nodig en terminals voor het laden en hervergassen van LNG.

Ook andere technologische ontwikkelingen zorgen voor een toename in de vraag naar onze producten en diensten. Zo laten steeds meer eindklanten hun installaties modulair bouwen. Dat houdt in dat verschillende modules op een werf gebouwd worden en vervolgens kant-en-klaar getransporteerd worden naar de projectlocatie. Dat is efficiënter, maar vergt ook een complexere logistiek voor onze opdrachtgevers. Onder meer omdat zij vanuit een raamcontract producten willen afnemen op de momenten dat zij ze nodig hebben. In die *just-in-time*-leveringen zijn wij sterk, dus daar kunnen we als Van Leeuwen ons voordeel meedoen.

We verwachten daarnaast een toename in de vraag naar hoogwaardiger materialen. Onder meer omdat de eisen aan producenten steeds hoger worden. De nieuwe generatie fabrieken en raffinaderijen moet bijvoorbeeld bestand zijn tegen agressievere chemicaliën, langer meegaan en efficiënter leveren. Ook op deze vraag naar hoogwaardiger materialen kunnen we vanuit Van Leeuwen het antwoord bieden.

In Azië liggen sowieso volop kansen. Zo zorgt de stijging van inkomens voor meer vraag naar producten van de chemische sector. Denk aan consumentenproducten, kunstmest, synthetisch rubber en verpakkingsmaterialen. Niet voor niets zien we een enorme groei in de chemische markt in landen als Maleisië, Indonesië, Thailand en China. Ons wereldwijde netwerk met lokale aanwezigheid speelt een grote rol bij het grijpen van deze kansen. Veel projecten zijn immers internationaal, met bijvoorbeeld de engineering in Japan, de fabricage in China en de projectlocatie in Europa of de Verenigde Staten. Maar we kunnen ook aan zeer lokale eisen voldoen, zoals – wat bij opkomende economieën nog wel eens voorkomt – de eis een deel van de bestedingen binnen hun landsgrenzen te laten plaatsvinden.'

‘We denken met onze klanten mee en brengen doorlopend in kaart wat de ontwikkelingen in de Energy-markt voor hen betekenen.’

Mark Schutz,
Manager Capital Projects,
Van Leeuwen Canada



‘Op de marktontwikkelingen hebben we geen invloed. Op de relatie met onze klanten wél.’

Cédric Jacopucci,
Director Projects,
Van Leeuwen Frankrijk



‘Onze klanten investeren nu vooral in duurzaam en efficiënt gebruik van hun assets en dus ook in onderhoud. In Alberta is de focus vooral gericht op de energiemarkt. Wat we hier zien, is dat er bijvoorbeeld ook onderhoud aan boorputten gepleegd wordt om de productie op peil te houden. Er zijn ook kansen in de petrochemie: nieuwbouw wordt overwogen en gepland.

Of er grotere projecten aankomen? Binnen tien tot vijftien jaar zal Alberta de overstap maken van kolen- naar gasgestookte centrales. Omdat dit tot nieuwbouw leidt, biedt dit ons mogelijkheden. Een nieuw LNG-project van Shell aan de westkust van Canada ligt ook in het vooruitzicht.

Vooralsnog merken we dat de markt uitdagend blijft. Juist nu is het daarom des te belangrijk om toegevoegde waarde te blijven leveren aan onze klanten. We denken met onze klanten mee en brengen doorlopend in kaart wat de ontwikkelingen in de Energy-markt voor hen betekenen en welke rol wij daarin kunnen spelen. Onze inspanningen voor meer efficiency binnen ons eigen bedrijf en gestandaardiseerde werkprocessen – denk aan de invoering van een nieuw IT-platform – helpen daarbij.’

‘We zien de vraag toenemen in Frankrijk, Spanje, Noord-Afrika en Rusland. Vooral de chemische procesindustrie vertoont groei en er is een toenemende vraag naar pijpleidingen in Algerije. Natuurlijk werkt de lage olieprijs nog steeds remmend op het investeringsvolume en de marges staan voorlopig nog steeds onder druk. Maar de vooruitzichten zijn positief.

Een voorbeeld? We zien grote projecten van start gaan, zoals de uitbreiding van een LNG-terminal in België waaraan we via een Spaanse EPC-klant leveren. Ook investeringen in duurzame energie bieden nieuwe mogelijkheden. De energietransitie is goed nieuws voor Van Leeuwen. Het is onze ambitie om alle kansen die ons dat biedt te onderzoeken. Bijvoorbeeld in nieuwe toepassingen van onze bestaande producten, of nieuwe materialen en nieuwe producten zoals Hydro-Carbons.

Op de marktontwikkelingen hebben we geen invloed. Op de relatie met onze klanten wél. Ik vind het daarom essentieel om toegevoegde waarde te blijven leveren en te streven naar *customer intimacy*. Ook onze uitstekende projectorganisatie en de samenwerking van projectteams in Zwijndrecht, Houston, Singapore, Dubai en Parijs helpen daarbij. Verder blijf ik het belangrijk vinden dat we onze klanten meteen in één keer het juiste aanbod doen én de beleving perfect uitvoeren.’



Uitzicht op

Leveranciers

De opleving in de staalmarkt en de wereldwijde toename van economische groei zorgen voor toenemende vraag naar onze producten. Dat is na een periode van krimp schakelen voor onze leveranciers. Samen met hen werken we daarom aan pro-actieve oplossingen om langere levertijden en krapte in de materiaalvoorraad voor onze klanten te voorkomen. Door onze vele voorraadlocaties kunnen wij snel en flexibel op de klantvraag inspelen. Ook denken we steeds vaker al in de ontwerpfase met klanten mee.

Simona Prášilíková,
Purchasing Manager, Van Leeuwen Tsjechië

‘De groeiende vraag naar onze buizen vraagt om een slim samenspel met leveranciers’, vertelt Simona Prášilíková, Purchasing Manager bij Van Leeuwen Tsjechië. ‘Samen met onze inkoopafdeling houd ik de markt en de wensen van onze klanten dan ook dagelijks nauwlettend in de gaten. Dankzij de nauwe samenwerking met leveranciers met wie wij die kennis delen, kunnen we vervolgens de beste deals sluiten en materiaalschaarste voorkomen.’

‘De crisisjaren zijn duidelijk voorbij. Maar die positieve ontwikkelingen in de markt brengen ook nieuwe uitdagingen met zich mee. Veel fabrieken hebben door de crisis van voorgaande jaren hun productiecapaciteit afgebouwd en personeelsbestand teruggebracht. Nu de vraag naar staalproducten weer snel groeit, kunnen ze die vraag niet altijd aan. Dat leidt tot langere levertijden. Soms is er zelfs een gebrek aan materialen wat vervolgens weer de prijzen opdrijft. Een complexe situatie waar de hele sector mee te maken heeft en die naar verwachting nog wel enige tijd aanhoudt. Bij Van Leeuwen proberen we die uitdagingen zo goed mogelijk te tackelen.’

We volgen de ontwikkelingen bij de fabrieken waarmee we samenwerken op de voet. Waar mogelijk leggen we contact met nieuwe leveranciers, al is ook dat steeds minder eenvoudig omdat de Europese staal- en buizenmarkt consolideert en er steeds minder leveranciers overblijven door de overnames. Fabrieken zoeken zelf natuurlijk ook naar mogelijkheden om hun capaciteit verder te verhogen. Zo zie je dat ze grotere *batches* gaan produceren, dat is efficiënter. Maar fabrieken worden hiermee zelf wel minder flexibel. Voor ons als distributeur biedt dat nu juist weer nieuwe kansen. Door onze vele locaties met magazijnruimte kunnen we wereldwijd de benodigde volumes opslaan en snel wegzetten.

Ik verwacht dat de wereldwijde economie blijft groeien en dus ook de vraag naar staal. Tegelijkertijd zie je dat het marktmechanisme van vraag en aanbod wordt bedreigd door marktprotectionisme. Landen houden de grenzen dicht en schermen hun markt af, waaronder de Verenigde Staten. In Europa houden de anti-dumping maatregelen de Chinese fabrikanten inmiddels op afstand. Dat zorgt ervoor dat Europese leveranciers gelukkig toch weer durven te investeren. Kortom, ik ben positief over de ontwikkelingen in onze business, maar enige gepaste voorzichtigheid is wel op zijn plaats.’

‘Vaak zijn we in partnerships met klanten al in de ontwerpfase betrokken.’

Sef Rais,
Purchasing Manager,
Van Leeuwen België



‘Ondanks het tekort aan staal op de Europese markt, krijgen we nog steeds de juiste leveringen op tijd bij de klant.’

Chris Spittle,
Purchasing Manager,
Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk



‘Als Purchasing Manager bij Van Leeuwen België ben ik verantwoordelijk voor de inkoop en het beheer van de voorraad – ook voor specifieke materialen voor klantcontracten. Wat me opvalt? Klanten zijn door de crisis logischerwijs veeleisender geworden. Om aan hun wensen tegemoet te kunnen komen, is voor ons een goede samenwerking met leveranciers van levensbelang. Samen kunnen we klanten met specifieke behoeften zo goed mogelijk bedienen. Dat doen we ook. Er ontstaan steeds meer partnerships waarbij we al in de ontwerpfase betrokken zijn, bijvoorbeeld bij de bouw van machines. Door zo goed mogelijk mee te denken, onze kennis, kunde en ervaring te delen – zowel met leveranciers als klanten – kunnen we ons onderscheiden van de concurrentie. Die meerwaarde wordt gewaardeerd, merken we. Daar zullen we ons dus ook de komende jaren mee blijven onderscheiden.’

Daarnaast kan Van Leeuwen, net als onze leveranciers, ook aan belangrijke milieu-eisen voldoen. Ook daar is steeds meer vraag naar. Verder is het ons doel om via digitalisering nieuwe oplossingen te bieden. We richten slimme processen in waarmee we het assortiment en de levering van materialen heel nauwkeurig kunnen afstemmen op de prognoses die we van klanten ontvangen. Daarmee tonen we onze kracht en toegevoegde waarde als distributiepartner in de keten van inkoop tot eindgebruiker.’

‘Van Leeuwen rolt een nieuw IT-platform, SAP S/4 HANA, uit over alle vestigingen. Wij profiteren daar al van: bij Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk is het systeem als eerste geïmplementeerd. We zien nu al dat onze inkoopprocessen sneller en efficiënter verlopen. Een mooie vooruitgang dus. De vooruitzichten voor nieuwe orders in het Verenigd Koninkrijk in 2018 zijn goed. Warmgewalste buizen zijn en blijven – samen met verchromde assen en hydraulische buizen – bij ons voorlopig de bestverkopende, en dus ook de meest ingekochte, producten.’

Ondanks het tekort aan staal op de Europese markt, lukt het ons nog steeds om de juiste leveringen op tijd bij de klant te krijgen. Vooral door onze korte communicatielijnen met leveranciers en door de goede back-up van materialen vanuit onder meer Van Leeuwen Zwijndrecht en Van Leeuwen Precisie.

In het Verenigd Koninkrijk zelf proberen we onze voorraden natuurlijk ook zo slim mogelijk te verdelen over de drie magazijnen waarover we hier beschikken. Voorlopig lukt dat prima. Dat we vertrouwen hebben in de markt én in onze leveranciers mag ook blijken uit onze nieuwe ‘Express Service - Hydraulic Response’ vanuit ons magazijn in Brierley Hill, waarmee we levering binnen 24 uur garanderen.’

Uitzicht op Toegevoegde waarde

‘Onze klanten willen **maatwerk**, zodat hun **processen efficiënter verlopen**. Daar investeren wij in.’

Thierry Martinez,
Business Unit Manager Fluid Power, Van Leeuwen Frankrijk



Uitzicht op Operations



Optimale logistiek en distributie vormen een belangrijke basis van onze dienstverlening. We hebben de expertise in huis om vanuit onze 25 magazijnen wereldwijd de materialen op het juiste moment op de juiste plek te krijgen. Ook de komende jaren zien we kansen om onze klanten nog meer snelheid en service te bieden via efficiënt voorraadbeheer en transport. Innovatieve technologieën, zoals robots, vormen daarbij een belangrijke katalysator.

André de Jong,
Manager Operations, Van Leeuwen Zwijndrecht

André de Jong is Manager Operations bij Van Leeuwen Zwijndrecht. Een groot deel van zijn tijd steekt hij in het verbeteren van de logistieke processen. Een nieuw track-and-trace-programma, bijvoorbeeld. ‘Vooruitkijkend zie ik dat we dankzij technologische innovaties en de verdere toepassing van LEAN, continu kunnen blijven verbeteren en kwaliteitsslagen kunnen blijven maken.’

‘Een frisse blik is altijd goed. Daarom hebben we in 2017 een extern consultancybureau opdracht gegeven om voor ons te onderzoeken hoe wij onze logistieke processen nóg efficiënter kunnen inrichten. Doordat we onze processen vervolgens kwalitatief hebben verbeterd, is snellere levering eenvoudiger en kunnen we klanten beter bedienen. We kijken continu naar hoe we, op basis van de wensen van onze klanten, onze logistieke processen flexibeler en efficiënter kunnen uitvoeren.

We investeerden ook in een aparte projectenafdeling in het magazijn. Opslag, bewerkingen, inspecties, stempelen en verpakken, al deze activiteiten voor projecten gebeuren nu op één plek.

Zo kunnen we met een grotere snelheid en flexibiliteit alles uitvoeren wat de klant van ons vraagt.

We hebben daarnaast een Hi-Racker en twee nieuwe heftrucks aangeschaft. Deze nieuwe vervoersmiddelen maken de orderpicking op onze componentenafdeling eenvoudiger en prettiger voor de medewerkers. Bovendien maken ze onze service efficiënter.

De kansen voor de toekomst? Dankzij technologische innovaties kunnen we wereldwijd onze logistieke processen verder optimaliseren. Zo zijn bij Van Leeuwen Tsjechië de zaagcapaciteit en -mogelijkheden uitgebreid waardoor we, onder meer, sneller kunnen zagen en leveren. In 2018 gaat deze vestiging bovendien met een robotarm werken. De robot verplaatst kwetsbare bewerkte producten automatisch van de zaagmachine naar de opslagkisten. Ook op andere Van Leeuwen-vestigingen zullen robots stap-voor-stap dergelijke taken overnemen.

Dankzij de toepassing van LEAN-methodieken, klantgericht denken en het gericht toepassen van procesautomatisering zijn we bovendien nog beter toegerust op het creëren van waarde voor de klant en het wegnemen van verspilling in de logistieke processen. Ook dat gaat ons zeker verder brengen.’

‘Meestal leveren we binnen 24 uur, soms nog sneller.’

Koen Kubben,
Operations Manager,
Wauters, België



‘Dankzij OHSAS 18001 kunnen we aantonen dat het ook met de arbeidsomstandigheden goed zit.’

Eugene Nah,
Operations Manager,
Van Leeuwen Singapore



‘We werken bij Wauters op het gebied van transport nauw samen met Van Moer, een externe logistieke dienstverlener. Naar alle tevredenheid, het is een succesvol partnership. Samen kunnen we snel inspelen op de vraag van de klanten en materialen in zeer korte tijd aanleveren. Meestal leveren we binnen 24 uur, soms nog sneller. Met die snelheid en betrouwbaarheid kunnen we ons ook in de toekomst blijven onderscheiden en klanten aan ons binden. Dat blijft een van onze sterkste troeven.

Onze kansen liggen bij digitalisering en automatisering. Dat zijn voor Van Leeuwen de sleutelwoorden de komende jaren als het gaat om de verbetering en versnelling van de distributie. Daar zit voor ons namelijk het meeste groeipotentieel. Verder neemt de vraag naar maatwerk in ons magazijn toe. Ook op dat front hebben we bij Wauters veel te bieden. Met ons ruime assortiment aan blank staal, koolstofstaal, gereedschapsstaal, cementeerstaal, hardbaar staal en veerstaal, en onze uitgebreide zaaginstallaties, kunnen we vrijwel alle wensen van onze klanten uit verschillende takken van industrie inwilligen. Ik zie de toekomst – kortom – positief tegemoet.’

‘We bedienen vanuit onze locatie, met in totaal zo’n zeventig medewerkers, de regio Zuidoost-Azië. ExxonMobil is een van onze grootste klanten. In Singapore zijn we een van de belangrijkste leveranciers van ExxonMobil voor de levering van buizen, fittingen en flenzen voor onderhoud en reparaties op hun sites. Zo waren we begin 2017 betrokken bij een groot *turnaround*-project, waarvoor we alle gewenste buismaterialen op tijd hebben kunnen aanleveren. ExxonMobil was tevreden over onze prestaties en wij dus ook.

We werken hard aan betrouwbare en snelle levering van onze producten. De concurrentie is erg groot in Azië en snelheid en betrouwbaarheid blijven de belangrijkste punten om je mee te onderscheiden. Toen ik hier twee jaar geleden kwam werken, was onze leverbetrouwbaarheid minder dan 60 procent. Momenteel is dit al verbeterd naar 80 tot 90 procent.

Daarnaast zie ik dat sommige klanten in onze regio steeds vaker vragen naar kwaliteits- en veiligheidscertificaten. Met het internationale OHSAS 18001 certificaat, dat we in 2017 hebben behaald, kunnen we aantonen dat het met de arbeidsomstandigheden in ons magazijn en op onze transportdienst goed zit.’

Uitzicht op

Toegevoegde waarde



Klanten willen steeds vaker producten direct in hun productieproces kunnen verwerken. De vraag naar bewerkingen, *just-in-time*-leveringen, technisch advies, inspecties en materiaaltesten neemt de komende jaren dan ook sterk toe. Daar spelen we op in door te investeren in innovatieve toepassingen. Een nieuw IT-platform dat we over de hele organisatie implementeren zorgt bijvoorbeeld voor efficiency in onder meer logistiek. En dankzij bijvoorbeeld geavanceerde zaagmachines, een vernieuwd trompcentrum en een robotarm verhogen we onze capaciteit voor kleine en grote specialistische orders.

Thierry Martinez,
Business Unit Manager Fluid Power, Van Leeuwen Frankrijk

‘Zagen, coaten, lasersnijden, buigen en speciale verpakkingen. We kunnen het allemaal voor onze klanten verzorgen, net als het uitvoeren van inspecties en testen, en het verzorgen van certificaten,’ vertelt Thierry Martinez, Business Unit Manager Fluid Power bij Van Leeuwen Frankrijk. ‘De vraag naar maatwerk neemt bovendien sterk toe. Daarom breiden we onze capaciteit uit en investeren we in verbeteringen van de werkprocessen van onze klanten.’

‘Onze grootste klant Manitowoc Cranes, een van de grootste producenten van hijs- en hefwerktuigen, informeerde onlangs of we ook bewerkte producten aan hun fabriek in Portugal kunnen leveren. En Al-Ko, toeleverancier voor de auto-industrie, vroeg ons of wij in 2018-2019 de huidige producten die we hen leveren ook kunnen bewerken. Net als bij andere Van Leeuwen-vestigingen neemt in Frankrijk het aantal klanten dat bewerkte producten afneemt, toe. Dat komt doordat steeds meer klanten bewerkingen uitbesteden. Waarom? Als wij die bewerkingen voor hen verzorgen, scheelt ze dit tijd, geld en zorgen. Op basis van prognoses van de klant zorgen we voor *just-in-time*-levering van de gelabelde producten.

Om aan de toenemende vraag te voldoen hebben we in 2017 een nieuwe zaagmachine aangeschaft waarmee we meer maatwerk in huis kunnen verzorgen. Daarnaast breiden we het aantal leveranciers van bewerkingen verder uit. Ook verwachten we vaker een beroep te gaan doen op andere Van Leeuwen-vestigingen voor bewerkingen. Bijvoorbeeld op Van Leeuwen Tsjechië voor zaagwerk voor onze klant Sahgev, een specialist in hydraulische cilinders.

Wij denken graag met klanten mee. Wat kunnen wij nog meer doen waardoor hun werkprocessen efficiënter verlopen? Dat betekent ook een stap verder durven gaan. Voor klanten in de Energy-markt, zoals General Electric, leveren we bijvoorbeeld *full packages*. Daarin zitten naast buizen ook artikelen die we normaal niet verkopen. Zo maken we de keten voor de klant korter. General Electric is er blij mee. Het aanbieden van *full packages* willen we in 2018 daarom opschalen.

Wat we nog meer doen? De implementatie van een nieuw SAP-systeem, dat we bij alle vestigingen uitrollen, is bij ons bijna afgerond. Dankzij dit IT-platform kunnen we efficiënter werken, bijvoorbeeld dankzij geavanceerder gebruik van barcodescanners. Op langere termijn zou het systeem het grote klanten mogelijk moeten maken hun order online te volgen en zelf online bestellingen te doen.’

‘Naast digitalisering zal robotisering een belangrijke rol spelen in een snelle dienstverlening op maat aan onze klanten.’

Jiri Koucky,
Product Manager,
Van Leeuwen Tsjechië



‘Met de nieuwe zaagautomaat kunnen we tot wel drieduizend korte buizen per dag op maat zagen.’

Martijn 't Hart,
Commercieel Directeur,
Combulex



‘Onze klanten verwachten complete oplossingen van ons: producten die ze direct in hun productieproces kunnen verwerken. Ze willen geen vertraging oplopen doordat ze zelf buizen tot halffabrikaten moeten bewerken. Zeker nu hun eigen orderportefeuille zo vol zit. Bovendien hebben ze die *know-how* vaak niet zelf in huis. Om aan de toenemende vraag naar snelle levering van bewerkte producten te kunnen blijven voldoen, hebben we in 2018 geïnvesteerd in twee geavanceerde zaagmachines. Daarmee kunnen we sneller, nauwkeuriger en meer buizen zagen. Een van de nieuwe zagen gebruiken we vooral om cilinders en verchroomd stafstaal voor klanten uit de Fluid Power-industrie te zagen. Dat materiaal is erg kwetsbaar en zwaar.

Om sneller te kunnen werken, komt er in ons magazijn een robotarm. Naast digitalisering zal robotisering een belangrijke rol spelen in een snelle dienstverlening op maat aan onze klanten. De robotarm verplaatst bewerkte producten automatisch van de zaagmachine naar de kisten.

Onze klanten zijn er blij mee: we kunnen nu orders aannemen die we eerder niet konden verwerken. Bovendien hebben we er al verschillende nieuwe klanten bijgekregen en we zijn met verschillende tenders bezig. We verwachten dat onze capaciteit zal verdubbelen, voor kleinere buizen misschien wel verdrievoudigen en voor precisiebuizen vervijfvoudigen. Eind 2018 hopen we de top van onze capaciteit te bereiken.

Al deze investeringen en verbeteringen zijn nodig om onze toppositie als leverancier van Fluid Power-materialen voor de markt in Centraal Europa te behouden.’

‘De bouwsector trekt aan en de prijs van staal stijgt. Dat betekent dat er weer veel vraag is naar onze producten. Het uitvoeren van bewerkingen is daarbij eerder regel dan uitzondering. Welke bewerkingen wij uitvoeren? Zagen en trompen. Combulex is in Nederland marktleider op het gebied van trompen. Wij waren in 1988 het eerste bedrijf dat dit aanbod en de vraag neemt nog steeds toe. Het afgelopen jaar hebben we daarom ons trompcentrum uitgebreid met een grotere zaag en het proces verder geautomatiseerd. Daardoor kunnen we meer productie draaien. Het centrum zit overigens niet meer bij ons op locatie. Om mee te kunnen groeien met de toekomstige marktvraag, is het verhuisd naar Van Leeuwen Zwijndrecht.

Dankzij de verhuizing konden we ook op de eigen vestiging verschillende investeringen doen waardoor we een hogere productie halen. Zo zijn de mogelijkheden van onze zaagbanken uitgebreid en hebben we een zaagautomaat aangeschaft. Daarmee kunnen we tot wel drieduizend korte buizen per dag op maat zagen.

Een andere stap die we in 2017 namen, is samenwerking met de projectorganisatie van Van Leeuwen. Materiaal dat na afronding van een project is overgebleven, nemen wij op in onze voorraad. Dat is wel zo duurzaam.’



Uitzicht op IT-systemen

‘Ons **nieuwe IT-platform** maakt onder meer de fysieke **wereldwijde voorraad digitaal toegankelijk.**’

Stefan Dijkers,
CFO, Van Leeuwen Buizen Groep



Uitzicht op IT-systemen

Van Leeuwen investeert in een geavanceerd, toekomstbestendig IT-platform. Door op één manier te werken volgens gestandaardiseerde digitale processen kan onze onderneming snel reageren op veranderingen in de vraag. Daarnaast is het systeem ingericht op moderne services, zoals *realtime* inzicht in de productinformatie en de voorraadhoogte van Van Leeuwen en de mogelijkheid om digitaal offertes aan te vragen en orders te boeken.

Stefan Dijkers,
CFO, Van Leeuwen Buizen Groep

‘Al in 2016 startte Van Leeuwen met de investering in één operationeel en commercieel IT-platform, dat de ruggengraat van onze onderneming zal vormen’, vertelt Stefan Dijkers, CFO van de Van Leeuwen Buizen Groep. ‘Op dit moment worden bij onze Europese vestigingen de IT-systemen stapsgewijs vervangen en gaan we over naar een nieuw ERP- en een nieuw CRM-systeem. Ons doel is optimaal te kunnen reageren op zowel marktontwikkelingen als op nieuwe technologie die in de toekomst beschikbaar komt.

‘Het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn inmiddels over op het nieuwe IT-platform van SAP. In 2018 zijn Van Leeuwen Stainless en Van Leeuwen Precisie aan de beurt. Het IT-platform maakt onze fysieke voorraad, verspreid over de opslaglocaties, digitaal toegankelijk voor alle verkopers van Van Leeuwen. In het Verenigd Koninkrijk en in Nederland draait inmiddels de eerste fase van het CRM-systeem, waarin we alle relevante klantrelatie-informatie bijhouden. Zo kunnen we klanten sneller en efficiënter bedienen en rekening houden met hun specifieke wensen.

De staalhandel is een traditionele sector. Desondanks bestaat ook in onze branche een groeiende behoefte aan digitaal transactiegemak. In de toekomst wordt het voor onze klanten mogelijk om op ieder

moment via webshops en klantportals *realtime* inzicht te hebben in de productinformatie en de voorraadhoogte van Van Leeuwen, offertes aan te vragen en orders te boeken.

Met de geavanceerde functionaliteit van ons nieuwe ERP-systeem verbeteren we onze operationele en logistieke processen. Barcodescanning en robotisering zijn daar voorbeelden van. Van Leeuwen Frankrijk ontwikkelde een concept voor het leveren van pakketten met onderdelen – zogenoemde kits – die de klant direct kan verwerken in zijn productieproces. Dit kant-en-klaar concept kan ook voor andere klanten uitkomst bieden. Hoe meer we op één manier werken volgens gestandaardiseerde digitalisering, hoe sneller we kunnen reageren op de vraag naar producten met specifieke afmetingen en standaarden of voor nieuwe toepassingen, zoals leidingen voor duurzame energie-installaties.

Van Leeuwen springt niet op de eerste de beste trein als het gaat om IT-innovatie, maar speelt in op de veranderende behoeften van de klant. Ons doel is een simpel, beheersbaar IT-systeem dat alle basiscondities heeft om mee te groeien met de veranderende leveringseisen van onze klanten in de toekomst.’

‘Dankzij barcodescanning en geavanceerde planningtools kunnen we aanzienlijke efficiencywinst behalen.’

Kris Bowling,
Managing Director,
Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk



‘Papierloos magazijnbeheer zorgt ervoor dat klanten nog sneller en foutlozer worden bediend.’

Richard Deen,
SAP Functional
Application beheerder,
Van Leeuwen Zwijndrecht



‘In het Verenigd Koninkrijk werken we sinds een jaar met het nieuwe IT-platform en we zijn enthousiast over de innovatieve mogelijkheden. Dankzij de invoering ervan heeft ons financiële team bijvoorbeeld beter inzicht in de kosten van al onze bedrijfsprocessen. Het IT-platform stelt ons in staat gelijke tred te houden met de trends in de business-to-business. Ons commerciële team staat in de startblokken om nieuwe services te introduceren, zoals e-commerce via webshops, EDI (Electronic Data Interchange)-koppelingen naar zowel onze klanten als leveranciers, en communicatie via sociale media. Bovendien kijk ik ernaar uit dat we straks dankzij barcodescanning en geavanceerde planningtools aanzienlijke efficiencywinst kunnen behalen.

In de afgelopen twee jaar groeide bij onze grotere klanten de behoefte aan grotere hoeveelheden op maat gesneden buizen en assen met strengere toleranties. Momenteel kijken we naar een investering in een geavanceerde cirkelzaag, in combinatie met geautomatiseerde aan- en afvoer. Het ERP-systeem ondersteunt, dankzij de EDI-koppelingen met onze grote klanten, een efficiënter gebruik van deze apparatuur.’

‘Ik werk nog maar een aantal maanden bij Van Leeuwen. Een zeer uitdagende werkomgeving! Ten eerste omdat de keuze voor de SAP-versie S/4 HANA Van Leeuwen tot een voorloper op SAP-gebied maakt. Ten tweede omdat het een organisatie is met een uitgebreid en wereldwijd netwerk. Tot mijn functie behoort het geven van SAP-support aan Van Leeuwen-medewerkers in de verschillende Europese vestigingen die met vragen of issues zitten over het aangepaste systeem.

Daarnaast houd ik me bezig met Extended Warehouse Management (EWM), een geavanceerd magazijnbeheersysteem dat in de laatste SAP-versie beschikbaar komt voor Van Leeuwen. De automatiseringsfuncties van EWM maken papierloos werken mogelijk: pickorders komen direct binnen op handscanners en door het automatisch bundelen van meerdere pickorders worden de logistieke bewegingen in het magazijn zo efficiënt mogelijk. EWM zorgt ervoor dat klanten nog sneller worden bediend, het aantal orderfouten afneemt en de kosten lager worden. Het plan is dat de Van Leeuwen-magazijnen van Van Leeuwen Precisie en Van Leeuwen Stainless eind 2018 als eerste de stap gaan maken naar een papierloos en nog efficiënter magazijnbeheer.’

Uitzicht op

Human Resources



De organisatie van Van Leeuwen bestaat uit diverse internationale vestigingen. We zijn één wereldwijd bedrijf met een lokale aanwezigheid, waarbij Van Leeuwen-teams zich verdiepen in de lokale cultuur en manier van zakendoen. Van Leeuwen wil overal in dit internationale netwerk een aantrekkelijke werkgever zijn en uiteraard ook blijven. We bieden medewerkers daarom volop kansen om (door) te groeien en daarmee zowel aan hun eigen ontwikkeling als aan die van Van Leeuwen te werken.

Angelique van Gaans,
Corporate Manager Human Resources,
Van Leeuwen Buizen Groep

‘Ik vind HR een enorm inspirerend vak’, zegt Angelique van Gaans, sinds 1 juli 2017 Corporate Manager Human Resources bij de Van Leeuwen Buizen Groep. ‘Collega’s stimuleren het beste uit zichzelf te halen: daar krijg ik energie van.’ Een belangrijk thema in haar dagelijkse werk is het vinden en binden van voldoende deskundige collega’s. ‘Dat is zeker nu de arbeidsmarkt aantrekt en het uitdagender wordt om de juiste mensen voor de juiste baan te vinden, belangrijk voor Van Leeuwen.’

‘Van Leeuwen ontwikkelt zich snel, onder meer om in te kunnen spelen op de toenemende digitalisering, technologische en maatschappelijke veranderingen. Sommige werkprocessen en inhoud van functies veranderen daardoor in snel tempo. Het is belangrijk dat we voldoende gedreven en kundige collega’s in huis hebben die in staat zijn daar flexibel in mee te bewegen en die hun kennis *up-to-date* weten te houden. Tegelijkertijd hebben we te maken met jongere generaties medewerkers die niet als vanzelfsprekend hun gehele loopbaan in één functie of bij één werkgever willen blijven. Op al die ontwikkelingen moet je goed zien in te spelen.

Om talent aan boord te houden en nieuwe *high potentials* aan te trekken is onze HR-afdeling in 2017 onder meer gestart met het opzetten van nieuwe, uitdagende ontwikkeltrajecten die we internationaal gaan uitrollen. Bijvoorbeeld op het gebied van leiderschap. We hebben inmiddels een opleidingsinstituut geselecteerd die de programma’s samen met ons op maat maakt, passend bij onze Van Leeuwen-brede strategie en kernwaarden. In de loop van 2018 gaat het eerste traject van start. Daarna zetten we in op het ontwerpen van opleidingsprogramma’s voor andere vakgebieden, zoals sales, operations en financiën.

Niet alleen *high potentials* krijgen kansen bij Van Leeuwen. Medewerkers die na een aantal jaren in eenzelfde functie iets anders willen, bieden we daarin alle ruimte. Juist doordat wij een internationaal bedrijf zijn, kun je bij ons voor een nieuwe uitdaging heel goed een stap in de breedte zetten. Bijvoorbeeld op een andere afdeling of bij een andere (internationale) vestiging. We drukken alle collega’s op het hart ook zelf hun kansen te pakken als ze wat anders willen. We staan daarvoor open en bieden vanuit HR waar nodig begeleiding bij het vinden van een passende nieuwe uitdaging.

Waarom wij dat zo belangrijk vinden? Een goede in- en doorstroom binnen je organisatie zorgt ervoor dat medewerkers uitgedaagd, flexibel en gemotiveerd zijn én dat ze blijven leren. Dat houdt medewerkers en de organisatie scherp.’

‘Medewerkers die zich welkom voelen, naar elkaar luisteren en elkaar vertrouwen, zorgen voor betere kwaliteit.’

George Kubove,
General Manager,
projectkantoor Houston



‘Die snelle en dienstverlenende manier van werken bij Van Leeuwen past bij me.’

Hawa Diallo,
Medewerker Inside
Sales Project/Export,
Van Leeuwen Frankrijk



‘Bijna een jaar werk ik nu als General Manager op het projectkantoor in Houston en het bevalt uitstekend. We werken in een klein team van acht mensen. We zijn sterk in teamwerk en erg gericht op het samen oplossen van klantvragen. Dat is kenmerkend voor de Van Leeuwen-cultuur, vind ik, en tegelijkertijd ook heel Amerikaans. Samen brengen we ook de moeilijkste klussen tot een goed einde. Natuurlijk heb ik als General Manager een rol in het stimuleren van dat teamwerk. Ik vind het belangrijk dat medewerkers zich welkom voelen, dat er goed naar elkaar wordt geluisterd, dat er onderling vertrouwen is. Deze ‘zachte waarden’ komen uiteindelijk de kwaliteit van ons werk ten goede, daarvan ben ik overtuigd. Ik ben onder meer aangenomen om onze marktpositie in de Verenigde Staten te versterken en ons klantenbestand te verbreden. Met een goed geolied team is de kans op succes groot.’

Ook de internationale collegialiteit is een belangrijke troef. Al vele malen hebben collega-managers hun kennis en ervaringen met mij gedeeld, zodat ik diverse complexe uitdagingen hier in Houston nog beter aan kon. Het is heel prettig om te weten dat je op elkaar kunt bouwen. Die internationale samenwerking is een krachtig middel in onze business.’

‘In 2016 startte ik bij Van Leeuwen Frankrijk als medewerker Inside Sales Project/Export. Ik werkte hiervoor bij Vallourec, een grote leverancier van Van Leeuwen. Van Leeuwen staat bekend als leidende distributeur: één die zich slim aanpast aan de ontwikkelingen op de markt en sterk gericht is op het snel vinden van oplossingen voor zijn klanten. Die snelle en dienstverlenende manier van werken, past bij me. Het is een van de redenen dat ik twee jaar geleden solliciteerde. En ik heb het erg naar mijn zin.’

Op het kantoor in Parijs werken we in een hecht en energiek team van tien mensen. We luisteren goed naar elkaar en het onderlinge vertrouwen is groot. Dat werkt prettig samen. Die openheid en collegialiteit zie je bij collega-vestigingen overigens terug, het is kenmerkend voor heel Van Leeuwen. Wat voor ons typerend is? We staan hier in Frankrijk bovenal bekend als flexibel, zo hoor ik ook van Van Leeuwen-collega’s. Wenst een klant een product dat niet op voorraad is, of dat we nog niet eerder hebben geleverd? Dan doen we er echt alles aan om voor elkaar te krijgen dat het er komt.’



Uitzicht op Human Resources



‘We zorgen ervoor dat medewerkers **uitgedaagd, flexibel en gemotiveerd** zijn én dat ze **blijven leren.**’

Angelique van Gaans,
Corporate Manager Human Resources, Van Leeuwen Buizen Groep

Van Leeuwen in 2017

22
Landen

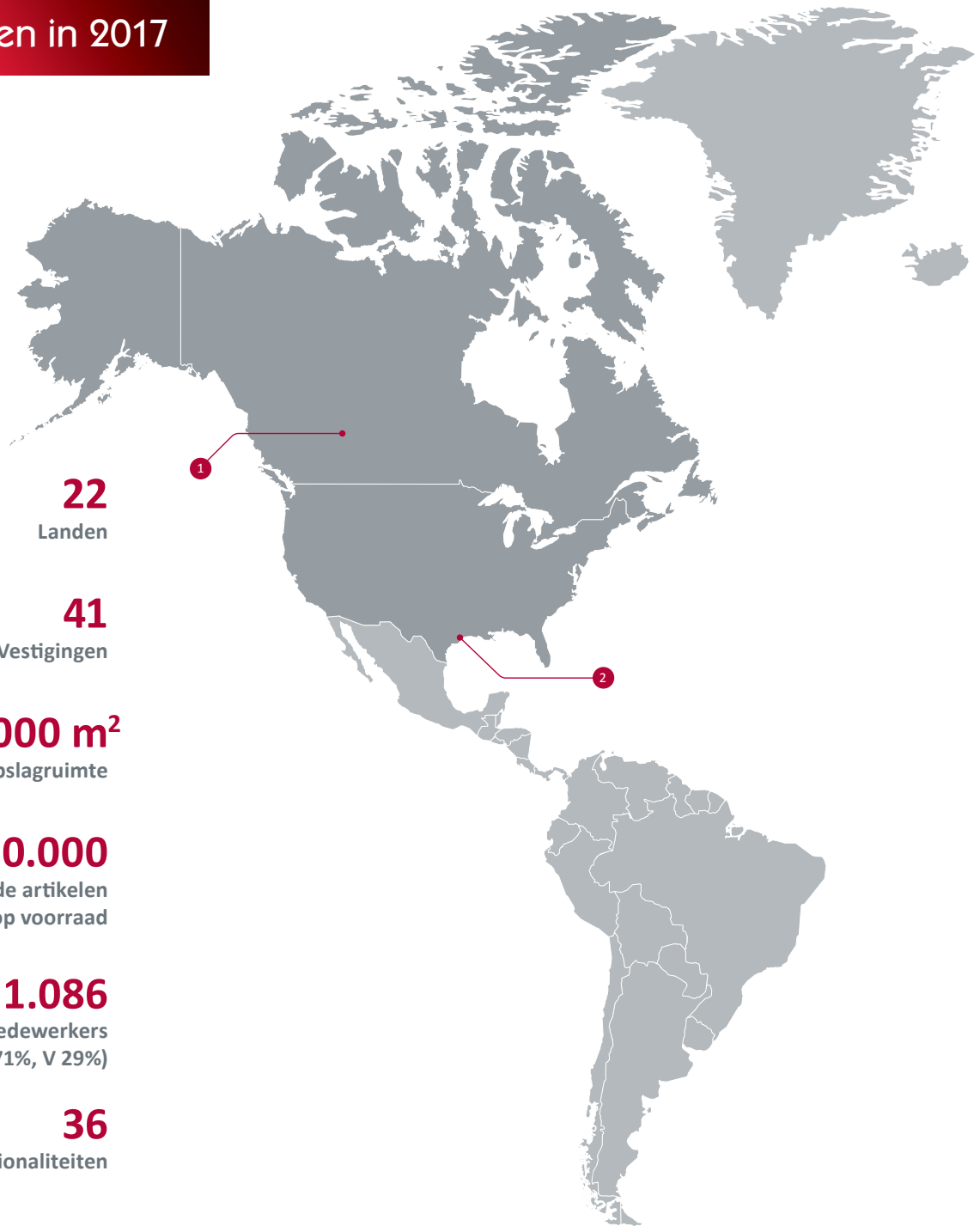
41
Vestigingen

450.000 m²
Beschikbare opslagruimte

150.000
Verschillende artikelen
op voorraad

1.086
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

Duitsland

7 Moers

België

8 Vilvoorde

9 Brussel

Frankrijk

10 Parijs

11 Le Havre

12 Meyzieu

Verenigd Koninkrijk

13 Brierley Hill

14 Bury

15 Middlesbrough

16 Sheffield

Ierland

17 Tullow

Polen

18 Sosnowiec

Tsjechië

19 Hradec Králové

20 Ostrava

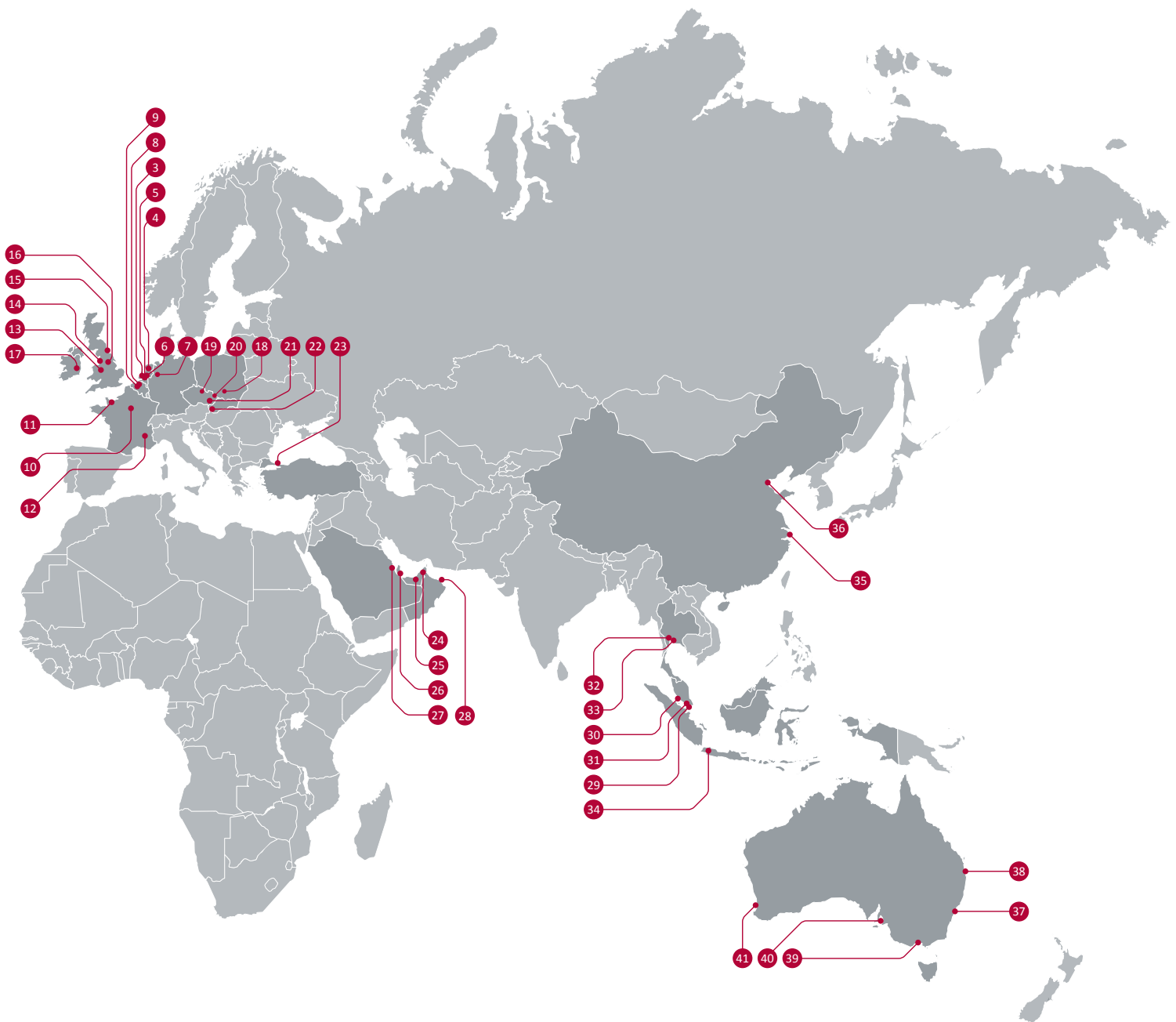
21 Vyškov

Slowakije

22 Trnava

Turkije

23 Istanbul



Midden-Oosten

Verenigde Arabische Emiraten
 24 Dubai
 25 Abu Dhabi

Qatar
 26 Doha

Saudi-Arabië
 27 Al-Khobar

Oman
 28 Muscat

Azië/Australië

Singapore
 29 Singapore

Maleisië
 30 Kuala Lumpur
 31 Kulai

Thailand
 32 Bangkok
 33 Chonburi

Indonesië
 34 Jakarta

China
 35 Shanghai
 36 Tianjin

Australië
 37 Sydney
 38 Brisbane
 39 Melbourne
 40 Adelaide
 41 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
Commercial Director: M. 't Hart

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: P. Smaege

Duitsland

Van Leeuwen GmbH
Fritz-Peters-Str. 26 Geb. F/DG
47447 Moers, Germany
Telefoon: +49 2841 8858910
Fax: +49 2841 8858911
E-mail: kbuehker@vanleeuwen.de
Commercial Director: K. Büthker

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
Branches: Hradec Králové, Ostrava

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@vanleeuwegulf.ae
Regional General Manager: H. Nassar
General Manager: A. Rûf

Van Leeuwen Pipe and Tube (Middle East) LLC

Al Karamah St., Adjacent to ADNOC
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@vanleeuwegulf.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@ubsc-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@vanleeuwegulf.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, 48th Floor,
Jl Jend Sudirman Kav. 1 – Jakarta 10220
Telefoon: +62 21 5748815
Fax: +62 21 5744164
E-mail: info@vanleeuwen.co.id
General Manager: P. Buijs

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
Branche: Tianjin

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
General Manager: G. Kubove

Personalia

Raad van Commissarissen

Ir. J.H.R. Kretzers, Voorzitter

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

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 tot 23 november 2017

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1955
Huidige functie	: Interim 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 Voerman International Lid van de Raad van Commissarissen van Dekker Transport & Tankopslag Lid Raad van Commissarissen Royal Wagenborg
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
Datum benoeming	: 01-01-2006



Van links naar rechts:

J.G. van Oord,
R.R. Hendriks,
J.C. Breen,
C.C.Th. Rietberg,
J.H.R. Kretzers,
R.J. Lamé

Drs. R.J. Lamé RA, RCBM

Voorzitter auditcommissie vanaf 23 november 2017

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1956
Huidige functie	: Directeur International Business Joh. Mourik & Co Holding B.V. Board Member Anabeeb Industrial Services Company Ltd, Jubail Saudi-Arabië Board Member Anabeeb Services Company W.L.L. Doha Qatar Board member CR Asia Pte Singapore Lid Raad van Bestuur GRC N.V. Kallo België
Eerdere belangrijke functies	: Lid Raad Van Bestuur Joh. Mourik & Co Holding B.V. Directeur Gemco Industries B.V. Directeur/groot aandeelhouder Oosterhoutse Zoetwaren fabrieken (Jamin) B.V. Financieel Directeur Heras Hekwerk B.V. Voorzitter Raad van Commissarissen Zuidgeest B.V.
Overige commissariaten	: Voorzitter Raad van Commissarissen Weseem Holding B.V. Voorzitter Raad van Toezicht Geestelijke Gezondheidszorg Eindhoven en de Kempen
Datum benoeming	: 14-06-2017

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.
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
Geboortjaar : 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
Geboortjaar : 1966
Eerdere belangrijke functies : Divisielidirecteur 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
Geboortjaar : 1970
Eerdere belangrijke functies : CFO Transmark Holdings N.V.
CFO & Senior Vice President ContourGlobal
CFO AES Cartagena
Datum in dienst : 01-09-2017
Specifieke taakgebieden : Finance en ICT

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

Nationaliteit : Nederlandse
Geboortjaar : 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
Geboortjaar : 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



Olivier Rosset
Commercial Director
Energy



André Dekker
Procurement Director
Global Projects



Martijn van der Zande
Commercial Director
Global Projects



Steven Ruijters
Commercieel Directeur
Van Leeuwen Buizen
Zwijndrecht



Johan Meijer
Commercieel Directeur
Van Leeuwen Precisie



Henk-Robert ten Cate
Algemeen Directeur
Van Leeuwen Stainless



Johan de Ruijter
Algemeen Directeur
Teuling Staal



Martijn 't Hart
Commercieel Directeur
Combulex



Pieter Smaege
Managing Director
Van Leeuwen Buizen
België en Wauters



Nadia Chhiti
Commercial Director
Wauters België



Karel Büthker
Commercial Director
Germany



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



David Abernethy
Regional Manager
Oil and Gas
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



Emmanuel Zammit
Managing Director
Van Leeuwen Pipe and Tube
Australia



Vern Klein
Managing Director
Van Leeuwen Pipe and Tube
Canada



George Kubove
General Manager
Van Leeuwen Pipe and Tube
USA



Theo Makkenze
Senior Product Manager
Dikwand



Arthur van der Heijden
Senior Product Manager
Stainless



Harold Brinkman
Senior Product Manager
Precisie



Eline van Haeren
General Counsel



Angelique van Gaans
Corporate Manager
Human Resources



Eric Veraart
Corporate Supply Chain
Manager & QSE



Ingrid den Hartog
Manager Corporate
Communications



Koen van Eijnsbergen
Manager Finance
& Administration



Lysette Haagsma
Manager Business
Applications

Corporate film



Online versie Jaarboek



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 2018. Gedrukt in Nederland.



more than tubes.

International Network

Distribution Expertise

Worldwide Stocks

Customized Services

Global Sourcing

Project Management