

VAN LEEUWEN



Jaarboek
2021



De Van Leeuwen Buizen Groep **More than tubes.**

De **Van Leeuwen Buizen Groep** is een internationaal opererende handelsonderneming en specialist in stalen buizen en buistoepassingen. Het familiebedrijf, met hoofdkantoor in Zwijndrecht, is in 1924 opgericht en actief in vrijwel alle industriële sectoren.

Op de cover van links naar rechts drie collega's van Van Leeuwen Zwijndrecht: Stefan Ooms, Logistiek medewerker; Nour-Iddine el Hajjouti, Logistiek medewerker; Susanne Rönick, Business Unit Manager



Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	3
Voorwoord	4
Kengetallen 2021	6
Profiel bedrijf	10
Markten	12
Bericht over 2021	16
Resultaten 2021	28
Mijlpalen 2021	34
Onze mensen	41
Human Resources	68
Distributie	70
Van Leeuwen in 2021	74
Personalía	76



“**Klanten** kiezen voor ons omdat **onze mensen** zich met hen verbinden, als **betrokken mensen** met een **passie voor buizen.**”



Sinds de oprichting in 1924 is Van Leeuwen altijd een ‘people’s business’ geweest. Klanten kiezen niet alleen voor ons vanwege onze producten en diensten: ze kiezen voor ons omdat onze mensen zich met hen verbinden, als betrokken mensen met een passie voor buizen. We hebben diepgaande kennis en begrip van wat onze producten betekenen in de bedrijfsvoering van onze klanten. We willen dat onze klanten uitblinken en succesvol zijn in hun onderneming.

In hun dagelijkse werk zetten onze mensen hun ondernemerschap en probleemoplossend vermogen in. Ze maken het verschil door te werken met hun expertise en flexibiliteit. Ze zeggen nooit nee en zetten altijd die extra stap: wat er ook nodig is, waar ook ter wereld, en welke uitdagingen de marktomstandigheden ook met zich meebrengen. Zowel lokaal als over de grens nemen zij verantwoordelijkheid voor onze klanten.

Van Leeuwen-mensen zijn lokale ondernemers die er trots op zijn deel uit te maken van een groter geheel: de Van Leeuwen-familie. Dat maakt ons de meest betrouwbare partner die onze klanten kunnen vinden. Daardoor hebben we een geschiedenis van bijna honderd jaar en een toekomst om met vertrouwen naar uit te zien.

Onze 2.400 mensen werken vanuit veel verschillende landen met diverse culturen. We hebben mensen uit verschillende generaties met diverse talenten en vaardigheden in dienst in veel verschillende banen, projecten, processen en werkplekken. Met plezier stellen we een aantal van onze collega’s aan u voor in dit Jaarboek. Want, kort gezegd: onze mensen maken ons ‘more than tubes’.

Veel plezier met het lezen van hun verhalen in dit Jaarboek 2021.


Peter Rietberg

Voorzitter van de Raad van Bestuur

Kengetallen 2021

(voor zover van toepassing in duizenden euro's)

	21	20	19	18	17	16
Netto-omzet	1.430.560	1.177.825	787.669	629.527	612.959	548.904
EBITDA (Bedrijfsresultaat voor afschrijving)	93.598	26.797	21.782	18.050	17.530	6.426
EBIT (Bedrijfsresultaat)	78.873	14.987	17.003	13.548	12.384	1.551
Nettoresultaat	64.124	9.444	10.064	9.709	6.269	650
Groepsvermogen	331.230	252.874	252.078	170.976	163.383	161.622
Groepsvermogen in % van totaal passiva	40,7	36,8	30,8	43,9	48,6	48,9
Nettoresultaat in % van gemiddeld groepsvermogen	22,0	3,7	4,8	5,8	3,9	0,4
Cashflow (nettoresultaat plus afschrijvingen)	78.849	21.254	14.843	14.211	11.415	5.525
Aantal bruto personeelsleden ultimo jaar	2.429	2.419	2.619	1.126	1.086	1.115
Omzetsegmentatie in %						
Nederland	11,9	12,0	19,6	23,0	21,6	23,3
Rest van Europa	68,8	63,6	37,4	43,1	34,8	36,2
Buiten Europa	19,3	24,4	43,0	34,0	43,6	40,5



'Mensen zijn het kapitaal van onze onderneming. De interesse en betrokkenheid zie je terug bij collega's door heel het bedrijf.'

Timo Sostmeier

Van Leeuwen Duitsland



Profiel bedrijf

Van Leeuwen. More than tubes.

In bijna honderd jaar is het familiebedrijf Van Leeuwen uitgegroeid tot de wereldwijde nummer één in stalen buizen. En nummer één word je niet met buizen alleen. Onze buizen zijn dan ook niet alleen een eindproduct. Ze zijn ook de start van de ambitie en drive van onze klanten om duurzaam te groeien, creëren en door te ontwikkelen.

Bij Van Leeuwen willen we een onmisbaar onderdeel van die ambitie zijn. Door vooruit te denken, door altijd en overal naast onze klanten te staan en door nooit nee te verkopen. Het maakt Van Leeuwen dé partner voor innovatief ondernemerschap.

Inmiddels hebben we in 33 landen lokale kantoren én lokale voorraden buizen en buisproducten. Vanuit een wereldwijd netwerk bieden we onze specialistische kennis aan van buistoepassingen, buisbewerkingen, sourcing, voorraadplanning, projectmanagement, logistiek en distributie. Zo leveren we alle onderdelen die u nodig heeft om succesvol te zijn. Op tijd, op locatie, op maat.

Maar het sterkste onderdeel dat Van Leeuwen levert is niet van staal. Het is ons team van 2.400 trotse medewerkers dat wereldwijd lokaal voor u klaar staat. Samen met trouwe leveranciers zijn zij verbonden aan klanten in diverse segmenten en markten. Met hun kennis en kunde zorgen ze ervoor dat u van één ding zeker kunt zijn: Als Van Leeuwen het niet kan, dan kan niemand het.





Onze geschiedenis

Piet van Leeuwen startte in 1924 in Zwijndrecht een handel in stalen buizen en ijzer. Door ondernemend pionierschap bouwde hij zijn bedrijf uit tot een uiterst succesvolle organisatie. Bijna honderd jaar later is Van Leeuwen uitgegroeid tot een wereldwijd opererende handelsonderneming. De eerste buitenlandse vestiging werd in 1947 in het Belgische Vilvoorde opgericht, waarna het Europese netwerk zich uitbreidde. In de jaren zeventig en tachtig volgde wereldwijde expansie met vestigingen in Noord-Amerika, Azië en Australië. Autonome groei en strategische overnames zorgden in de huidige eeuw voor nieuwe vestigingen en uitbreidingen in het Midden-Oosten, China en Centraal-Europa. De overname in 2019 van Benteler Distribution, een divisie van Benteler International AG bood Van Leeuwen toegang tot belangrijke nieuwe markten in Europa.

Van Leeuwen vandaag

Vanuit ons wereldwijde netwerk bieden we ons uitgebreide portfolio van stalen buizen, buisproducten en gespecialiseerde diensten aan klanten in tal van markten. Van machinebouw tot pijpleidingen, van civiele techniek en constructie tot de automobielsector en van het proces- en energiesegment tot de hydraulische sector. Onze lokale specialisten beschikken over ruime kennis van producten en toepassingen. Samen met ons uitgebreide internationale netwerk van leveranciers, maakt dat ons een sterke partner.

Onze klanten kunnen rekenen op een buitengewoon grote voorraad en uitgebreid assortiment buizen. We leveren alle denkbare stalen buizen, buisprofielen, fittingen, flenzen en stafstaal. In elke gewenste kwaliteit en normering, zowel in koolstofstaal als roestvast en gelegeerd staal. Onze materiaalbewerkingen op maat omvatten onder meer: single- of multi-step bewerkingen zoals zagen, snijden, ontbramen, stansen, buigen, opruwen of vervormen; het in- en uitwendig beschermen van buizen met diverse coatings, zink, cement of chroom. We leveren inspecties en materiaaltesten, verpakkingen op maat, markeringen, documentatie, klantspecifieke opslag en express leveringen. Daarnaast zijn we gespecialiseerd in projectmanagement: onze per project samengestelde teams beheren wereldwijd de distributieketen voor projecten. We besteden voortdurend aandacht aan alle eisen op het gebied van kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid.

We zijn als familiebedrijf trots op ons bijna honderdjarig bestaan. Onze lange historie is een van de krachtigste bouwstenen van ons bedrijf. Gedurende vele jaren hebben we ons specialisme in buizen en ons grote netwerk opgebouwd. Vanuit dit wereldwijde netwerk zetten ruim 2.400 betrokken en gedreven mensen zich dagelijks in voor de klant, geïnspireerd door het vak van buizen en alles daaromheen: de buisproducten, diensten, bewerkingen, buizen die hun weg vinden in zoveel toepassingen. Deze inspiratie geeft Van Leeuwen haar kracht en maakt dat we bij vele klanten 'top of mind' zijn.

Markten

Van Leeuwen levert haar producten en diensten aan zeer diverse markten en klanten. Onze lokale specialisten beschikken over ruime kennis van producten en toepassingen. Samen met ons uitgebreide internationale netwerk van leveranciers maakt dat ons een sterke partner. We werken internationaal samen om klanten lokaal vooruit te helpen en te zorgen dat zij hun werk beter en sneller kunnen doen. Door intensief met onze klanten samen te werken, weten we goed wat zij nodig hebben. Zo voorzien we hen van de beste oplossingen met de meeste meerwaarde.



Mechanical Engineering

Onze producten worden verwerkt in diverse machines, zoals **kranen, landbouw- en grondverzetmachines, transportmiddelen, en hefwerktuigen**. Onze klanten in de machinebouw vertrouwen op ons uitgebreide pakket aan kwalitatief hoogwaardige producten, waaronder naadloze dikwandige buizen, machinestaal, gelaste buizen, buisprofielen, stafstaal, fittingen en flenzen. We leveren eveneens maatwerk op het gebied van bewerkingen, zoals zagen, coaten en lasersnijden. We testen, organiseren inspecties, en bieden tal van logistieke diensten zoals verpakkingen op maat en klantspecifieke voorraden. Hierdoor kunnen de klanten de buisproducten heel snel in hun proces inzetten.



Civil Engineering & Construction

De markt van de grond-, weg- en waterbouw en van staalconstructies is zeer divers, met onder andere klanten in de bouw van **schepen, bruggen, verkeersportalen, overkappingen van stations en winkelcentra, sportstadions, kassen, balkons en meubels**. Ook hiervoor bieden wij een passend en zeer divers productassortiment aan, zoals gelaste en naadloze ronde buizen, warm- en koudgevormde kokerprofielen en gelaste leidingbuizen met bijbehorende fittingen en flenzen voor installatietoepassingen (water, gas, stoom). Dit vullen we aan met bewerkingen op maat, zoals zagen (ook in verstek), stralen en meniën, verzinken en trompen. Onze digitale diensten, zoals onze webshops, leveren eveneens een bijdrage aan een optimale service aan de klant. Voor sprinklersystemen biedt ons PreFiS press fitting systeem uitkomst. Met onze ruime voorraden op strategische plekken in de wereld zijn onze producten vrijwel altijd beschikbaar en snel leverbaar.



Automotive

Klanten in het automotive segment produceren of leveren aan producenten van **auto's, vrachtwagens, bussen en motoren**. Kenmerkend voor dit segment zijn de hoge kwaliteitseisen en optimale beheersing van de distributieketen. We leveren producten zoals profielbuizen, gelaste en naadloze buizen die veelal met diverse specifieke bewerkingen op maat worden gemaakt. Om buizen perfect passend te modelleren, voeren we voor dit segment geregeld diverse bewerkingen direct achter elkaar uit. We noemen dit multi-step processing. Zo kunnen we bijvoorbeeld zagen en daarna de buiseinden afschuinen, of buizen vervormen en daarna gaten boren. Andere diensten die we in dit segment onder meer bieden, zijn technisch advies, kwaliteitscontrole en co-engineering.

‘Door intensief met onze klanten samen te werken, weten we wat zij nodig hebben. Zo voorzien we hen van de beste oplossingen met de meeste meerwaarde.’

Hydraulics

Buizen, assenstaal en componenten worden veelal gebruikt voor de productie van **hydraulische cilinders**. Deze cilinders worden in verschillende, vaak complexe machines, werktuigen en systemen toegepast. We leveren aan de producenten van hydraulische cilinders. Denk daarbij aan producten als hydraulische leidingbuizen, cilinderbuizen en assenstaal in diverse uitvoeringen en kwaliteiten, zoals gelast en naadloos, koudgetrokken en warmgewalst, hard verchroomd en roestvast. Bewerkingen die we daarbij verzorgen, zijn honen, boren en verchromen.



Process & Power


Klanten in het Process-segment richten zich op het verwerken van natuurlijke grondstoffen, zoals olie, gas en hout, tot half- of eindproducten. Onze producten worden toegepast in industrieën zoals de **petrochemie, chemie, voedingsmiddelen en farmaceutische industrie, papierindustrie en in waterzuiverings- en afvalinstallaties**. Het Power-segment richt zich op de **energieopwekking**, zoals thermische en hernieuwbare energie. Ons productaanbod omvat onder meer naadloze en gelaste buizen, fittingen, flenzen en lasbochten. Van Leeuwen ontzorgt haar klanten met projectmanagement, wereldwijde inkoop, projectspecifieke opslag, expediting en 24/7 leveringen.



Pipelines

Pijpleidingen worden gelegd voor het **vervoer van vloeistoffen en gasen over lange afstanden**. Kenmerkend voor dit segment zijn de grote volumes leidingbuizen en bochten, hoge kwaliteitseisen en intensieve inspecties. Bewerkingen die we veelal toepassen op producten bestemd voor pijpleidingen zijn in- en uitwendige coatings met bijvoorbeeld polypropyleen of epoxy. Ook het efficiënt kunnen organiseren van logistieke oplossingen, zoals tijdelijke opslaglocaties en grootschalig vervoer, is van belang in dit segment. Van Leeuwen heeft de benodigde expertise in huis om aan alle vereisten van klanten in dit segment te voldoen.



A close-up photograph of a bicycle frame, showing the intricate metal tubing and joints. The frame is primarily silver or light grey, with some darker sections. The background is blurred, suggesting an outdoor setting. A semi-transparent blue rectangular box is overlaid on the lower-left portion of the image, containing white text.

‘Het internationale aspect van mijn baan vind ik een grote pre. Ik werk nauw samen met collega’s in heel Europa en krijg de mogelijkheid om op verschillende locaties in Europa te werken.’

Emelia Hjortenholt

Van Leeuwen Buizen Groep





De Van Leeuwen Buizen Groep sloot het jaar 2021 af met recordcijfers in omzet en netto winst. Na 2020, waarin zowel de integratie van een grote overname als de gevolgen van de COVID-19 pandemie centraal stonden, waren begin 2021 de economische omstandigheden gunstiger dan verwacht. De economie herstelde zich, met een toename van de marktvraag tot gevolg. Grote materiaaltekorten en een verstoorde supply chain leidden wereldwijd tot ongekend sterke prijsstijgingen.

Met haar internationaal sterke voorraadpositie en kennis van sourcing wist Van Leeuwen goed in te spelen op de ontwikkelingen. Met veel inspanning, inventiviteit en inzet van het internationale netwerk kon Van Leeuwen haar klanten onverminderd blijven voorzien van materiaal. De onderneming profiteerde bovendien van de extra slagkracht die het met de acquisitie van Benteler Distribution eind 2019 verkreeg.

De totale omzet van de Van Leeuwen Buizen Groep bedroeg in 2021 € 1.431 miljoen (2020: € 1.178 miljoen). Het bedrijfsresultaat kwam uit op € 79 miljoen (2020: € 15 miljoen) en het nettoresultaat op € 64 miljoen (2020: € 9,4 miljoen). De solvabiliteit verbeterde sterk tot 40,7% (2020: 36,8%).

Marktomstandigheden en ontwikkelingen wereldwijd

Prijsniveaus en voorraden

Aan het begin van 2021 werd de markt onverwachts geconfronteerd met ongekende prijsstijgingen. In 2020 wees niets op deze ontwikkeling. De wereldeconomie werd eind 2020 nog behoorlijk negatief beïnvloed door de COVID-19 pandemie zonder duidelijke tekenen van economisch herstel. Het bedrijfsleven kenmerkte zich wereldwijd door een afwachtende houding en investeringen stonden 'on hold'. Ook Van Leeuwen hield rekening met deze marktomstandigheden en bijbehorende conservatieve prognoses. Na de lockdowns van 2020 kwam er echter onverwachts snel marktherstel. Het op gang brengen van de economie verliep met dusdanige schokgolven dat wereldwijd materiaaltekorten ontstonden met grote verstoringen van de aanvoerlijnen. Prijzen van ijzererts liepen snel op, met scherp stijgende prijzen van coils, het voormateriaal voor gelaste buizen, tot gevolg. Bij onze leveranciers liepen zowel de prijzen als levertijden zeer snel op.

Eind januari 2021 was een marktsituatie ontstaan zoals in geen vijftien jaar gezien. Vele partijen zochten naarstig naar materiaal en allocaties bij leveranciers; prijzen en levertijden gingen verticaal omhoog. Deze ontwikkeling voltrok zich niet alleen in de staalindustrie, maar breed op het gebied van grondstoffen. In het tweede kwartaal werd duidelijk dat deze plotselinge stijging van prijzen en levertijden langer zou aanhouden in 2021. Dit kwam mede door de maatregelen van de Chinese overheid met het invoeren van een exportbelasting op staal en door diverse 'safeguard' maatregelen van de Europese Unie.

Na de zomer van 2021 werden de tekorten kleiner en begonnen de prijzen van onder andere ijzererts te dalen. Dit leidde tot een beperkte prijsdaling voor gelaste buizen. De zeer snel oplopende energieprijzen hadden echter opnieuw een sterk stuwend effect op de prijzen, met name voor naadloze buizen. Eind 2021 was deze situatie vrijwel ongewijzigd. Ondanks het enigszins stabiliseren van de supply chain blijven de prijsniveaus hoog en wordt een sterke daling niet direct verwacht. Onze gemiddelde verkoopprijs was eind 2021 ruim 30% hoger dan de prognose in 2020.

De oplopende levertijden en beperkte beschikbaarheid van materiaal bij onze leveranciers stelden ons vanaf het begin van 2021 voor grote uitdagingen en vraagstukken. In 2020 waren onze voorraadniveaus bewust in lijn gebracht met de beperkte vraagverwachting. Met de onverwacht gunstige ontwikkeling van de markt vraag begin 2021, was het van belang de voorraden naar een hoger niveau te brengen. Dit bleek echter vrijwel onmogelijk door de beperkte capaciteiten bij onze leveranciers als gevolg van materiaaltekorten en sterk oplopende levertijden. Met grote inspanning slaagden we erin om de aanvoer voor de

voorraad in lijn te houden met de verkopen. Ons wereldwijd sterk ontwikkelde sourcing netwerk en onze uitstekende, jarenlange relaties met vaste en vertrouwde leveranciers waren hierbij doorslaggevend. Van Leeuwen speelde hierdoor zo goed mogelijk in op de voortdurend wisselende omstandigheden. Niet alleen waarborgden we een goede en evenwichtige aanvulling van ons voorraadassortiment. Ook konden we hierdoor onze grote groep vaste klanten op tijd en met de juiste materialen beleveren, waardoor zij konden blijven produceren.

Dit was geen eenvoudige opgave maar een complexe puzzel voor onze internationale groep van inkopers en voorraadbeheerders. Dankzij hun inspanningen zijn we hierin geslaagd, met ondersteuning van onze leveranciers. Onze in 2020 in omvang verdubbelde onderneming, met een daardoor eveneens verdubbeld netwerk, kon nog slagvaardiger opereren. Na de acquisitie van Benteler Distribution eind 2019, beschikken we over een groter netwerk met meer voorraadlocaties, ondersteund door sterk ontwikkelde systemen en bedrijfsprocessen. Hiermee hebben we een betere wereldwijde 'footprint', evenals nog meer kennis en kunde aan boord. Aan het begin van het vierde kwartaal hadden we onze voorraden wereldwijd weer op het juiste niveau gebracht.

Marktvraag en marktomstandigheden

Gedurende heel 2021 was de marktvraag in met name het Industry-segment goed. Na de lockdowns gedurende 2020, was eind 2020 al vraagherstel merkbaar. Deze situatie zette begin 2021 door en ontwikkelde zich gunstiger dan aanvankelijk verwacht, zo'n 10% beter dan de doelstellingen. De verbetering bracht de niveaus terug op die van voor 2020. Dit was duidelijk zichtbaar in het automotive-segment, maar vooral ook in de markten voor mechanical engineering, civil engineering en constructie in geheel Europa. Er was een duidelijke groei in de orderingang. Met name bij onze vestigingen in Noord-Europa, Centraal-Europa en Zwitserland groeide het orderboek aanzienlijk. Dit leidde tot knelpunten in de beschikbaarheid en aanvoer van buizen.

Als gevolg van de wereldwijde verstoringen van de supply chain, de materiaaltekorten en daarmee gepaard gaande oplopende levertijden, was het vaak niet eenvoudig onze klanten op tijd van materiaal te voorzien. Vooral voor onze klanten met vaste afnamecontracten en leverschema's was dit complex en vergde dit grote inspanningen. Vanuit onze sterke voorraadpositie konden we klanten van materiaal blijven voorzien. De marktvraag bleef gedurende geheel 2021 onverminderd sterk. Met name klanten in het



automotive-segment werden geconfronteerd met stagnerende productie als gevolg van tekorten van microchips en halfgeleiders, waardoor leverprogramma's regelmatig werden opgeschort. Tegen het einde van 2021 kreeg een aantal van onze afnemersgroepen opnieuw te maken met reductie van de productie als gevolg van nieuwe COVID-19 lockdowns en een tekort aan medewerkers. Dit leidde tot een lichte afname van het volume.

Gedurende het gehele jaar stegen de prijzen voortdurend, aanvankelijk voor gelaste buizen maar later in het jaar ook voor naadloze buizen. Ook bij roestvast en gelegeerd staal was er voortdurend sprake van prijsstijgingen. Van Leeuwen was genoodzaakt deze prijsstijgingen door te berekenen in de markt, vooral ook omdat de schaarste van het materiaal snel toenam en nieuwe voorraad tegen aanzienlijk hogere prijzen moest worden aangevuld, als al beschikbaar. Vooral door het snelle optreden van de prijsstijgingen al aan het begin van het jaar, was dit doorberekenen voor veel van onze klanten lastig. Een problematiek die van onze commerciële teams wereldwijd de nodige vindingrijkheid en oplossingsgericht handelen vroeg. Onze mensen creëerden oplossingen en wisten door de goede relatie met onze klanten in vrijwel alle gevallen passende regelingen te treffen.

Gedurende heel 2021 was de situatie in onze Energy-markten veel minder gunstig, voor zowel voorraadleveringen als projecten. Al enige jaren stagneren de ontwikkelingen in deze markt. De energietransitie zorgt voor veranderingen en onzekerheden over de toekomst. Als gevolg hiervan zijn met name grote projecten op het gebied van fossiele brandstoffen weggevallen, in zowel de upstream als downstream. Een belangrijke ontwikkeling is de productie van zowel blauwe als groene waterstof, evenals synthetische brandstoffen. Een aantal van onze klanten is bezig met eerste projecten op dit gebied. In nauwe samenwerking met deze klanten volgen wij de ontwikkelingen en spelen we in op de aangepaste materiaalspecificaties.

Gedurende het jaar werd nog een aanzienlijk volume in het energiesegment gerealiseerd met de uitlevering van materiaal voor in voorgaande jaren geboekte projecten. In de loop van

het jaar boekten we een aantal middelgrote projecten. Onze vestigingen in de Gulf-regio hadden te maken met een zeer zwakke markt. In Azië en Noord-Amerika was er echter tegen het eind van het jaar een aantrekkelijke vraag in de energiemarkt en konden we het orderboek verder aanvullen.

Onze vestiging in Australië zette een uitstekende prestatie neer, ondanks de enorme moeilijkheden met het aanvullen van de voorraden waarmee de teams werden geconfronteerd. De beschikbaarheid van transport vanuit Azië naar Australië was zeer beperkt en problematisch voor het op niveau krijgen en houden van de voorraden. De COVID-19 lockdowns hadden bijna gedurende het hele jaar zeer ingrijpende gevolgen, waarbij onze mensen maar ook klanten vanuit huis werkten en reizen onmogelijk was. Desondanks wist het team een recordresultaat te behalen.

Pandemie

Ook in 2021 hadden we in vele opzichten nog te maken met de COVID-19 pandemie. De gevolgen waren minder ingrijpend dan in het vorige jaar, maar desondanks in vele aspecten aanwezig. Uiteraard was onze aandacht in eerste instantie gericht op de veiligheid en gezondheid van onze medewerkers. Daarnaast spanden we ons in om de bedrijfsvoering zo goed mogelijk te laten plaatsvinden. Regelmatig werden we als gevolg van verhoogd ziekteverzuim en quarantainemaatregelen geconfronteerd met bezettingsproblemen in onze magazijnen en productiefaciliteiten. Hierdoor kwam onze leverbetrouwbaarheid regelmatig onder druk te staan. Met de nodige inspanning en extra kosten konden we de gevolgen voor onze klanten tot een minimum beperken.

In tegenstelling tot 2020 hadden de lockdowns nagenoeg geen invloed op de vraag uit de markt. De vraag was zelfs sterker dan voorgaande jaren, wat het op peil houden van de personeelsbezetting extra urgent maakte. Tot de zomervakantie hadden we in vrijwel alle landen te maken met geheel of gedeeltelijk thuiswerken en geen of beperkte mogelijkheden tot (internationaal) reizen. Geen ideale situatie voor een bedrijf

dat sterk afhankelijk is van menselijk contact. Ondanks de enorm verbeterde mogelijkheden van digitaal contact, werkt het zoeken van oplossingen, verbeteren van processen en uitdenken van innovaties het best als mensen in teamverband kunnen samenwerken en elkaar kunnen inspireren. Ook de beperkte reismogelijkheden waren belemmerend. Klanten en leveranciers konden niet worden bezocht of op bezoek komen en het onderlinge contact tussen de diverse teams in de landen werd bemoeilijkt, evenals de mogelijkheden van bezoek door het management. Vanaf de zomer werden de reismogelijkheden weer ruimer en leidden onderlinge bezoeken tot veel positieve energie en nieuwe ideeën. Helaas keerden we vanaf november weer terug naar lockdowns en beperkingen. Onze jaarlijkse internationale managementbijeenkomst in november kon voor het tweede jaar op rij helaas niet plaatsvinden.





Financiële resultaten

De geconsolideerde netto-omzet van de Van Leeuwen Buizen Groep bedroeg € 1.431 miljoen, een toename van 21% ten opzichte van het vorige jaar (2020: € 1.178 miljoen). Deze groei komt enerzijds door een toename van het geleverde tonnage, dat groeide met 5% tot 699.000 ton (2020: 666.000 ton). Anderzijds door een stijging van de gemiddelde verkoopprijs met 16% tot € 2.047 per ton. Aan de totale omzet droeg het Industry-segment 73% (2020: 69%) en het Energy-segment 27% (2020: 31%) bij.

Het bedrijfsresultaat verbeterde aanzienlijk tot € 78,9 miljoen (2020: € 15 miljoen). Drie belangrijke factoren liggen hieraan ten grondslag: ten eerste de substantiële groei in volume, ten tweede een verbetering van de handelsmarge en tot slot een verschuiving zowel in de product-mix als tussen de marktsegmenten.

Ook de totale bedrijfskosten stegen en bedroegen € 1.352 miljoen (2020: € 1.163 miljoen). Belangrijke oorzaken hiervoor zijn de gestegen kosten voor gereed product in combinatie met hogere volumes, en de kosten voor ziekteverzuim, met name veroorzaakt door de COVID-19 pandemie. Gestegen machine- en energiekosten speelden eveneens een rol. Tenslotte stegen de afschrijvingskosten als gevolg van in recente jaren gedane investeringen in magazijnen en machines ter versterking van ons logistieke netwerk en bewerkingsfaciliteiten.

De financieringslasten daalden met € 0,9 miljoen (29%), vooral door een verbeterde structuur van de liquide middelen en bankschulden. De belastinglast van € 14,3 miljoen heeft geleid tot een effectief belastingtarief van 18,6%. Dit nam vergeleken met 2021 af als gevolg van hogere waardering van compensabele verliezen.

Het resultaat uit deelnemingen bedroeg € 1,7 miljoen (2020: € 1,0 miljoen) en houdt verband met onze 50% deelneming in Polarputki, een leidende buizendistributeur in Finland.

Het sterke bedrijfsresultaat en de lagere financieringslasten leidden tot een nettoresultaat over 2021 van € 64,1 miljoen (2020: € 9,4 miljoen).

De hogere prijzen en toegenomen volumes hadden een substantieel effect op het operationele werkkapitaal. Dit bedroeg eind 2021 € 359 miljoen (2020: € 262 miljoen). De voorraadwaarde steeg met € 109 miljoen tot € 346 miljoen (2020: € 237 miljoen) en de handelsdebiteuren stegen met € 56 miljoen, gedeeltelijk gecompenseerd door een toename van de handelscrediteuren met € 69 miljoen.

De netto kaspositie was € 8 miljoen (2020: € 22 miljoen). Het groepsvermogen was € 331 miljoen (2020: € 253 miljoen). De solvabiliteit is toegenomen tot 40,7% (2020: 36,8%). De kaspositie en bankfaciliteiten van de Van Leeuwen Buizen Groep zijn voldoende om in de financieringsbehoeften te voorzien.

De schulden aan kredietinstellingen bedroegen € 20 miljoen (2020: € 59 miljoen) en zijn afgenomen door aflossingen.

Ook in 2021 was er een vrijval van negatieve goodwill met een netto effect van € 10,0 miljoen. Deze negatieve goodwill is in 2019 ontstaan als gevolg van de overname van Benteler Distribution. Van dit bedrag hield € 7,3 miljoen verband met integratiekosten die gemaakt zijn en € 2,7 miljoen met de afschrijving van negatieve goodwill.

Ontwikkelingen in de organisatie

Investerings in operations

Optimale logistiek en operations zijn essentieel om onze beloften aan de klant waar te maken. Onze logistieke activiteiten zijn te groeperen in drie hoofdfuncties. Distributie vanuit voorraad is daarbij een hoofdfunctie. We onderscheiden hierbij verkoop uit vrije voorraad en verkoop uit specifiek voor de klant aangehouden voorraad. Een geoptimaliseerd netwerk van voorraadlocaties, met een breed assortiment en onderlinge uitwisseling van voorraden, geeft ons hierbij slagkracht in de markt.

Een tweede functie is de bewerking van buizen en buisproducten op maat: van zagen, stralen en meniën, tot buigen, boren en vervormen van buizen in een door robots ondersteund multi-step bewerkingsproces. In Europa hebben we ruim 360 machines, waaronder meer dan 230 zagen waarmee we vrijwel alle gewenste bewerkingen op maat kunnen leveren.

De derde functie betreft projecten. Producten gaan hierbij rechtstreeks uit de fabriek naar de bouwlocatie, maar vaak ook vanuit onze projectvoorraden in onze magazijnen, waar de orderstromen worden geconsolideerd en er regelmatig kleine bewerkingen op de producten worden uitgevoerd.

We investeerden in 2021 in meerdere vestigingen om de dienstverlening vanuit voorraad aan klanten verder te verbeteren en de productie en bewerkingen verder te optimaliseren. Veel van deze investeringen houden verband met de integratie van de logistiek en operations na de acquisitie eind 2019. Onder de naam OneHalmstad werd op onze vestiging Heléns in Zweden gewerkt aan het samenbrengen van alle activiteiten op één locatie. In Halmstad is een magazijn bijgebouwd van 5.000 m², waarin alle opslag- en productieactiviteiten kunnen worden samengebracht. Een groot (verhuis)project waarvoor een grote inspanning is geleverd. Na afronding van dit project in de loop van 2022, vinden alle logistieke activiteiten vanuit één magazijn plaats. Aansluitend zal een start worden gemaakt met de bouw van een nieuw regionaal hoofdkantoor voor Noord-Europa.

In het vierde kwartaal van 2021 startten we met de uitbreiding van het magazijn in Vyškov, Tsjechië. In deze uitbreiding van 5.000 m² gaat een honeycomb-systeem zorgen voor een sneller en efficiënter logistiek proces. Ook worden de opslag- en voorraadlocaties in Centraal-Europa hierdoor efficiënter op elkaar afgestemd waardoor verdere groei van de omzet mogelijk wordt. Ook kon het magazijn in Wenen, Oostenrijk worden gesloten door centralisatie van de voorraden in de vestigingen in Duitsland en Centraal-Europa.

Er wordt studie gedaan naar verdere optimalisatie en afstemming van onze voorraadlocaties in de Benelux en Duitsland. We kijken hierbij naar de capaciteit van het centrale magazijn in Duisburg en investeren in een geavanceerd monorailsysteem in het centrale magazijn te Zwijndrecht. Het in 2020 geopende hypermoderne magazijn van ons Zwitserse bedrijf Kindlimann te Tobel-Tägerschen is in vele opzichten leidraad en voorbeeld voor deze projecten.

IT-ontwikkelingen

Voor de integrale aansturing van onze bedrijfsprocessen is een state-of-the-art ERP-systeem essentieel. Onder de projectnaam 1Leeuwen startten we in 2021 een herontwerp op basis van de bestaande SAP-systemen. Doelstelling van dit project is één geïntegreerd systeem voor de aansturing van al onze bedrijfsprocessen binnen de SAP S/4 HANA-omgeving. Een deel van onze bedrijven werkt reeds met S/4 HANA, een deel nog op SAP ECC. Een team van gespecialiseerde Business Architecten en SAP Consultants werkt aan de verdere realisatie van dit systeem voor een optimale aansturing van onze supply chain, commercie en financiële organisatie. In 2022 zullen de vestigingen in het Verenigd Koninkrijk overgaan op het nieuwe S/4 HANA-systeem, waarna in de komende jaren de verdere uitrol plaatsvindt.

Bij Van Leeuwen werken we met meerdere platformen waarmee we met alle partijen in de supply chain kunnen communiceren via geautomatiseerde berichten. Hiermee kunnen we klantorders ontvangen, bevestigingen versturen, leveringsinformatie real-time aanleveren maar ook certificaten en facturen beschikbaar stellen. In 2021 werd verder geïnvesteerd in EDI-verbindingen





met onze klanten, leveranciers en vervoerders. We streven naar een steeds verder doorgevoerde digitale integratie met onze vaste partners. In een aantal vestigingen is succesvol gestart om binnenkomende e-mails met orders van onze klanten geautomatiseerd (via optical character recognition) om te zetten in orders in het SAP-systeem. Het gebruik van deze digitale verbindingen betekent minder papierwerk, minder kans op fouten en een snellere doorlooptijd van gegevens.

In december 2019 werd een omvangrijk IT-project gestart met het doel om de systemen van het overgenomen Benteler Distribution uit te zetten, te vervangen door of over te zetten naar de Van Leeuwen hard- en software omgeving, om vestigingen aan ons netwerk te koppelen en telefoniecentrales te vervangen. Medio 2021 werd dit IT-project succesvol afgesloten. In anderhalf jaar tijd zijn meer dan 80 centrale systemen, 1.300 werkplekken en 50 vestigingen omgezet, een groot project dat niet tot verstoringen van de bedrijfsvoering heeft geleid.

Cybersecurity heeft onze continue aandacht. In 2021 hebben we onze beveiliging op dit gebied nog weer verder opgevoerd. Daarnaast is een groot aantal veiligheidsprotocollen getest en verbeterd en trainen en informeren we onze medewerkers met grote regelmaat over cyberveilig gedrag.

Kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid

Onze opdrachtgevers hebben te maken met steeds strengere eisen op het gebied van kwaliteit, veiligheid en duurzaamheid. Zaken waaraan ook Van Leeuwen voortdurend aandacht besteedt. Jaarlijks leggen we onze hoge kwaliteitsnormen vast in doelstellingen. Met Key Performance Indicators (KPI's) en interne audits monitoren wij periodiek de voortgang. Op onze Approved Manufacturers List (AML) staan alleen leveranciers die na strenge selectie door Van Leeuwen zijn goedgekeurd.

Het kwaliteitsbewustzijn kent een lange historie binnen Van Leeuwen. We werken al tientallen jaren conform ISO-normeringen. De ISO 9001-norm en het bijbehorende certificaat vormen de basis van ons kwaliteitsbeleid. In 2021 is gestart met de integratie van het kwaliteitssysteem van de Van Leeuwen-vestigingen met die van de vestigingen van het voormalige

Benteler Distribution. In het eerste kwartaal van 2022 gaan beide kwaliteitssystemen op in één systeem conform ISO 9001. Op het gebied van energiebewust werken en duurzaamheid volgen we de internationale OESO-richtlijnen en we handelen in lijn met ISO 14001:2015. Vestigingen die zich richten op de automotive sector zijn IATF 16949 gecertificeerd.

We voeren een actief veiligheidsbeleid, conform ISO 45001:2018. De gezondheid en veiligheid van al onze medewerkers hebben onze continue aandacht. Het veiligheidssysteem in de groep wordt ondersteund door een reeks groepsprocedures. In 2021 zijn veiligheidscampagnes gevoerd om de veiligheidsfocus te versterken en het veiligheidsbewustzijn verder te verbeteren. Het aantal ongevallen (dat leidde tot verzuim) is met 17% afgenomen, een positieve ontwikkeling maar we blijven streven naar verdere afname.

Van Leeuwen neemt haar verantwoordelijkheid om bedrijfsactiviteiten en groeiplannen op een duurzame wijze uit te voeren, met respect voor het milieu. Dit beleid is vastgelegd in de Van Leeuwen Code of Conduct evenals interne beleidsdocumenten over Gezondheid, Veiligheid en Milieu. De zorg voor ons klimaat, milieu en de maatschappij is voor Van Leeuwen vanzelfsprekend. Continuïteit is voor ons als familiebedrijf een leidraad. We voelen ons verantwoordelijk voor de volgende generatie, zowel binnen als buiten de onderneming. In het afgelopen jaar zijn wij van start gegaan met het formuleren van onze duurzaamheidsdoelstellingen, die we in 2022, kijkend naar de gehele waardeketen tussen fabriek en klant, nader uitwerken en meetbaar maken. Deze doelstellingen betreffen onder meer energieverbruik en hernieuwbare energie en veiligheid, diversiteit en inclusie op de werkvloer.

Samen met een aantal vooraanstaande leveranciers onderzoeken we de mogelijkheden voor het voorraadhouden van buizen die zijn geproduceerd met een gereduceerde CO₂ footprint. Een belangrijk aspect hierin is om samen met onze klanten te ontdekken waar deze 'green pipes' toegepast kunnen worden en hoe de extra kosten in de keten verdeeld worden.

Als toonaangevend distributiebedrijf willen wij ook in de toekomst meer aandacht geven aan een groenere manier van distributie. Transport via spoor of water in plaats van via de

weg, voorraden dicht bij de klant en bijvoorbeeld eenmalige belevering met vollere vrachtwagens in plaats van frequente leveringen met halfvolle vrachtwagens. Eind 2021 is ons bedrijf in Nederland begonnen met een pilot om onze klanten te belevaren via een vrachtwagen op biodiesel. Naar verwachting zullen we dit programma verder uitrollen.

Eind 2021 is ook het SwinSolar-project van start gegaan. Op het dak van ons magazijn in Zwijndrecht komt een solar-fotovoltaïsche installatie. Deze installatie zal in de loop van 2022 in bedrijf zijn. Het betreft een geïnstalleerd vermogen van 5 megawattpiek, waardoor we in Nederland geheel in onze eigen elektriciteitsbehoefte kunnen voorzien en daarnaast aan het net terugleveren, waardoor ruim 1.300 huishoudens van stroom worden voorzien. Ook elders in Europa is een aantal kleinere initiatieven voor solar-installaties gestart.

Organisatie en mensen

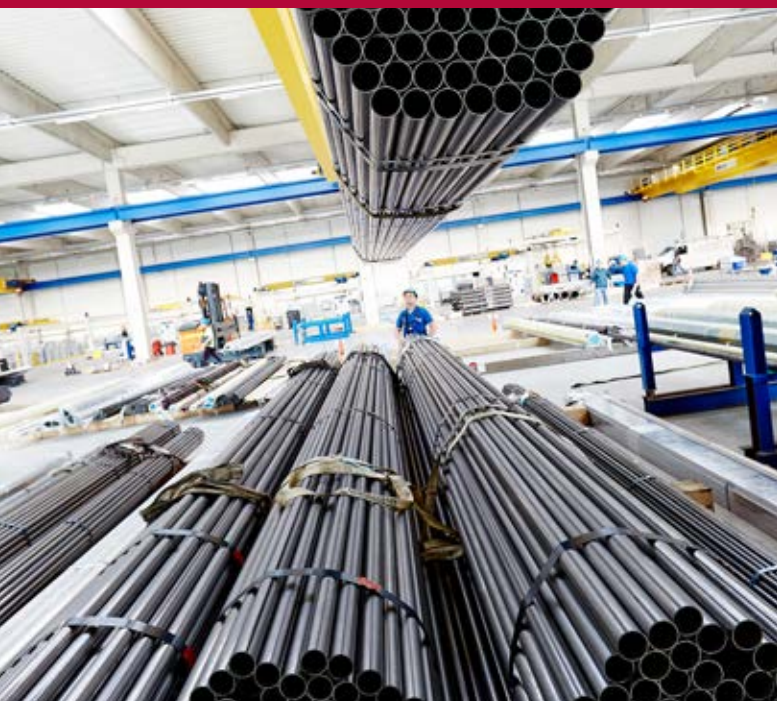
Om onze strategische doelen te realiseren en een leidende, toonaangevende specialist in stalen buizen te blijven, steunen we op een groot team vakbekwame en gemotiveerde professionals. Met onze *People Strategy* werken we nu en de komende jaren aan voldoende goed opgeleide medewerkers, de strategie van ons bedrijf, de standaardisatie van werkprocessen en de trots en het werkplezier van onze mensen. We willen een aantrekkelijke werkgever zijn en blijven.

Onze aanwezigheid in 33 landen, met 75 vestigingen en 58 verschillende nationaliteiten is illustratief voor onze internationale scope. Het totale personeelsbestand van de Van Leeuwen Buizen Groep is nu 2.429 medewerkers groot (2020: 2.419). Van het totale personeelsbestand is 30% vrouw en 70% man.

Onze mensen spelen een essentiële rol in de dienstverlening aan onze klanten. Veel van onze medewerkers hebben een schat aan ervaring en kennis opgebouwd, vaak op basis van langdurige dienstverbanden. Het overbrengen van deze kennis aan nieuwe collega's en het combineren van bestaande kennis met nieuwe ervaring zijn belangrijke processen. Tijdens de integratie na de acquisitie hebben we gezien dat het combineren van kennis vanuit twee organisaties vaak tot zeer krachtige nieuwe organisatiestructuren leidt.

Om dit alles te ondersteunen en een sterke HR-organisatie te bouwen voor de toekomst, implementeerden we in 2021 in vrijwel de gehele organisatie het programma *Workday*. Hiermee kunnen we onze medewerkers een nog betere HR-ondersteuning geven en kunnen we door middel van opleiding, training en performance management werken aan het verder versterken van onze organisatie. Onze wereldwijde organisatie biedt talentvolle medewerkers vele mogelijkheden om zich te ontplooiën. Onder andere door middel van een maandelijks 'CEO-corner-talk' en door internationale uitwisseling blijven we dit talent ontwikkelen.





Onze medewerkers hadden ook in 2021 regelmatig te maken met noodzakelijk thuiswerken als gevolg van de COVID-19 maatregelen. Contact met collega's en uitwisseling van kennis en ervaring zien wij als essentieel. We zien daarom uit naar een meer ontspannen situatie in de nabije toekomst met minder restricties. Anderzijds denken wij dat op beperkte schaal thuiswerken kan bijdragen tot een verrijking van de 'work-life balance'. Door middel van een pilot onderzoeken we wat de optimale situatie is.

Van Leeuwen biedt als werkgever haar mensen gelijke kansen. De Raad van Bestuur en Executive Board bevorderen actief een evenwichtig niveau van gender- en culturele diversiteit binnen de verschillende werkmaatschappijen.

Compliance

Eerlijk en transparant zakendoen staat bij Van Leeuwen hoog op de agenda. Wet- en regelgeving zoals mededingings-, corruptie- en privacywetgeving, internationale sancties en import- en andere beperkende maatregelen: alle toepasselijke regelgeving wordt nauwlettend gevolgd, geëvalueerd en toegepast in de organisatie. Interne procedures, training en auditering zijn hierbij belangrijke aandachtsgedebieden. Om ervoor te zorgen dat we voldoen aan de steeds ingewikkelder wordende regelgeving, is begin 2022 een Head of Compliance aangesteld. Hij zal worden ondersteund door een netwerk van compliance-vertegenwoordigers in de diverse landen waarin wij actief zijn.

In 2022 besteden we specifiek aandacht aan het speak up-beleid, waarbij wij onze werknemers en belanghebbenden de gelegenheid bieden om zorgen en mogelijke misstanden te melden in een veilige omgeving zonder slachtoffer te worden

van represailles, in overeenstemming met de EU-richtlijn inzake klokkenluiders. We nemen diverse maatregelen om het risico op omkoping en belangenverstremgeling verder te beperken en organiseren trainingen om het bewustzijn van de medewerkers te bevorderen.

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. Afgelopen jaar heeft onze Code of Conduct Compliance Committee geen meldingen van overtredingen ontvangen.

Strategische ontwikkelingen

In 2020 hebben we onze nieuwe strategische agenda 'Van Leeuwen 4.0' ontwikkeld. Als nummer één buizenspecialist in de wereld willen we ons richten op een sterkere waardecreatie voor onze klanten. Op basis van ons brede aanbod van buizen en buisproducten vanuit ons wereldwijde netwerk, maar vooral door de kennis van onze vakmensen, geven we invulling aan 'more than tubes'. We zoeken voortdurend naar oplossingen voor de vraagstukken van de klant: op het gebied van logistieke planning, voorraadmanagement en bewerkingen, evenals innovatieve concepten die onze klant in staat stellen zijn product optimaal en efficiënt te kunnen produceren.

Onze sterke Europese distributieorganisatie en onze wereldwijde 'footprint' zijn sterke troeven. Voor een optimale werking van dit internationale distributienetwerk is het van belang dat wij onze businessprocessen continu blijven verbeteren. Onze ERP-systemen ondersteunen daarbij. We richten ons in toenemende mate op integratie van onze processen met klanten en leveranciers langs digitale weg. Tevens investeren we in geavanceerde bewerkingsmachines en robotisering van het productieproces.

Kennis van zaken is bij dit alles doorslaggevend. Onze mensen zijn als altijd de bepalende factor bij de groei en het succes van ons bedrijf. Veranderingen in de markt, nieuwe systemen en andere businessprocessen vragen ook andere vaardigheden en kennis van onze medewerkers. We blijven daarom investeren in het verder ontwikkelen van onze mensen en het ontplooiën van hun talenten. We doen dit door het opleiden, trainen, werven en het binden en boeien van onze medewerkers.

In 2021 zijn met een groep van 250 leidinggevendenden stappen gezet voor de implementatie van de strategische agenda 'Van Leeuwen 4.0'. Een aanzienlijk aantal projecten en initiatieven gericht op verdere waardecreatie voor klanten en integratie van bedrijfsprocessen is gestart.

Vooruitzichten

In 2021 werden in bijzondere marktomstandigheden zowel in resultaat als omzet records gebroken en nieuwe mijlpalen bereikt. Aan het begin van 2022 zijn de vooruitzichten opnieuw gunstig, maar een aantal factoren is onzeker. De COVID-19 pandemie lijkt grotendeels voorbij te zijn, maar in het eerste kwartaal worden we nog geconfronteerd met productieuitval door het hoge ziekteverzuim als gevolg van coronabesmettingen.

De invasie in Oekraïne door Rusland is een zeer ernstige gebeurtenis. Wat hiervan de uitwerking zal zijn op de economie en onze markten is nog onduidelijk. Onze eerste aandacht gaat uit naar de medewerkers van onze Oekraïense vestiging in Lviv en hun familie. Onze activiteiten zijn daar voorlopig gestaakt, zodat onze mensen voor hun persoonlijke veiligheid en die van hun familie kunnen zorgen.

Naar verwachting zullen de financiële consequenties voor ons bedrijf relatief beperkt zijn, gelet op de geringe omvang van de activiteiten. De sancties op de handel met Rusland en Wit-Rusland zijn uiteraard ook van invloed op onze activiteiten, aan zowel de verkoop- als inkoopzijde. Het is met name onduidelijk wat op langere termijn het effect zal zijn op het gebied van beschikbaarheid van materialen, markt vraag, inflatie en ontwikkeling van de economie. In de eerste en belangrijkste plaats is een spoedige beëindiging van de oorlogsactiviteiten om humanitaire redenen een grote wens.

Daarnaast zal dit ook meer duidelijkheid over en stabiliteit in de toekomst brengen. Deze onverwachte ontwikkelingen in het eerste kwartaal van 2022, waarvan het verdere verloop nog zeer onduidelijk is, maken het geven van een goede prognose voor de rest van het jaar moeilijk.

Als familiebedrijf met een bijna honderdjarige historie, weten we echter als vrijwel geen ander hoe we met onzekere en veranderende marktomstandigheden om moeten gaan om onze continuïteit te waarborgen. Al bijna honderd jaar laten we ons leiden door onze inspiratie voor buizen. Alles in onze bedrijfsvoering is erop gericht om onze buisproducten dusdanig aan onze klanten te leveren – op maat, op tijd, in de juiste hoeveelheden en met deskundig advies – zodat zij ze direct kunnen toepassen in hun productieprocessen. Klanten kunnen rekenen op een betrouwbare partner. We steunen hierbij vooral op onze wereldwijde teams, waarin onze mensen dagelijks met grote inzet en betrokkenheid de klant op de eerste plaats zetten

Zwijndrecht, 6 april 2022

Raad van Bestuur

P.L. Rietberg (Voorzitter)

J.M. Sassen







‘Medewerkers die eenmaal binnen zijn, gaan niet snel meer weg. Begrijpelijk, want ze krijgen hier alle mogelijkheden om te groeien.’

Boris Guedel

Van Leeuwen Frankrijk

Resultaten 2021

Overgenomen uit de
jaarrekening van de
Van Leeuwen Buizen Groep

Geconsolideerde winst- en verliesrekening

(in duizenden euro's)

	2021	2020
Netto-omzet	1.430.560	1.177.825
Kostprijs van de omzet	-1.120.625	-946.425
Personeelskosten	-132.691	-119.170
Sociale lasten	-26.703	-24.584
Afschrijvingen en amortisatie	-14.725	-11.810
Algemene en beheerskosten	-56.943	-60.849
Som van de kosten	-1.351.687	-1.162.838
Bedrijfsresultaat	78.873	14.987
Rentebaten	79	132
Rentelasten	-2.310	-3.293
Netto financiële baten en lasten	-2.231	-3.161
Resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening voor belastingen	76.642	11.826
Belasting resultaat uit gewone bedrijfsuitoefening	-14.270	-3.399
Resultaat deelnemingen	1.752	1.017
Nettoresultaat	64.124	9.444

- De geconsolideerde netto-omzet is gestegen door een toename van het geleverde tonnage in combinatie met een stijging van de gemiddelde verkoopprijs per ton.
- De kostprijs van de omzet is in lijn met de toename van de omzet, waarbij ook hier groei van tonnage en hogere prijzen onderliggende factoren zijn.
- De personeelskosten zijn met name gestegen door extra inzet van personeel om het verzuim als gevolg van COVID-19 op te kunnen vangen.

Geconsolideerde balans

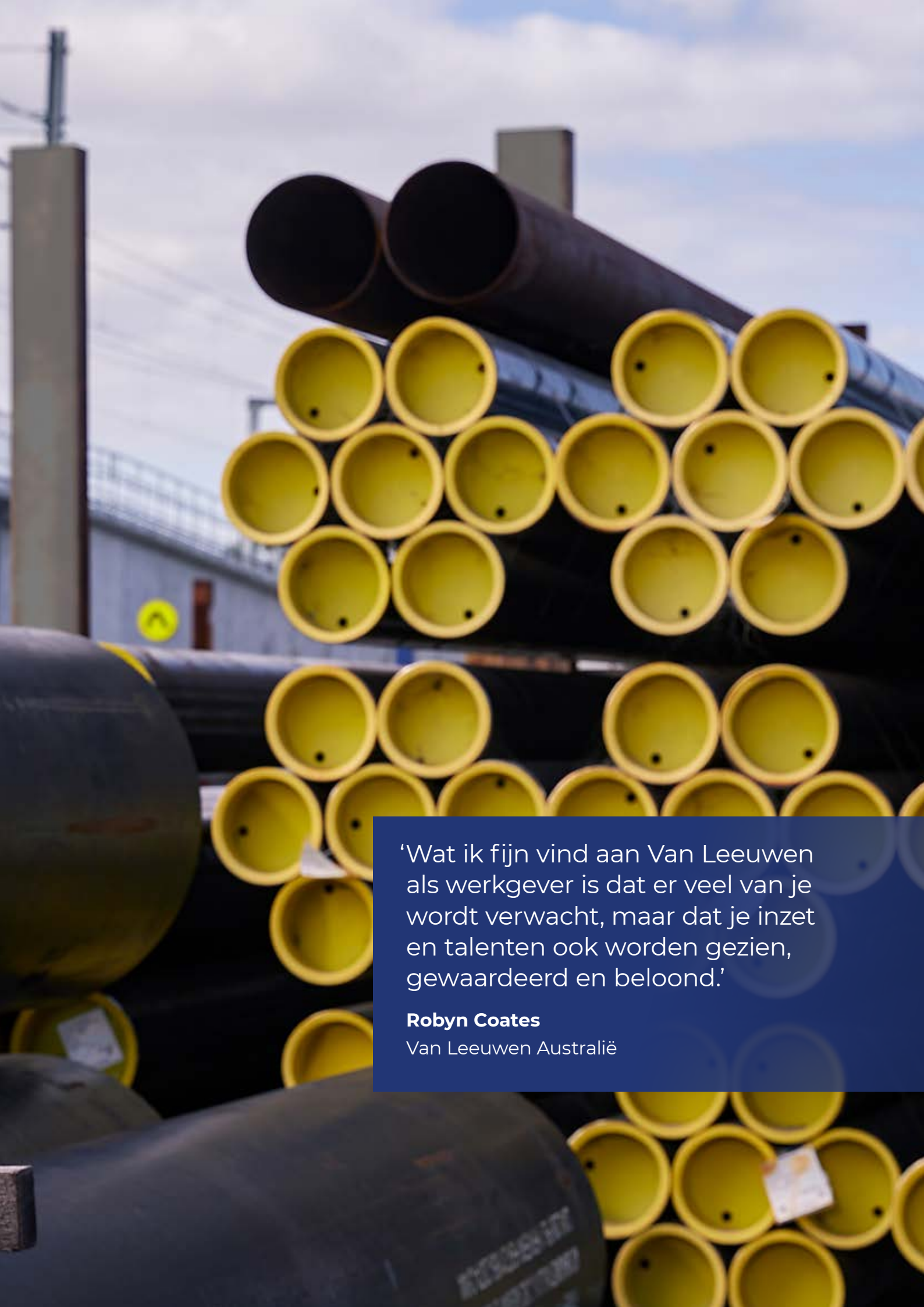
(voor winstbestemming, in duizenden euro's)

Activa	31-12-2021	31-12-2020
Vaste activa		
Immateriële vaste activa	7.173	6.817
Materiële vaste activa		
Bedrijfsgebouwen en terreinen	99.613	100.572
Machines en installaties	35.687	35.090
Andere vaste bedrijfsmiddelen	18.973	18.042
	154.273	153.704
Financiële vaste activa	20.113	18.154
Totaal vaste activa	181.559	178.675
Vlottende activa		
Voorraden	345.776	236.584
Vorderingen		
Handelsdebiteuren	212.243	156.583
Belastingen	7.811	7.090
Overige vorderingen	10.626	7.324
Overlopende activa	13.413	9.575
Totaal vorderingen	244.093	180.572
Liquide middelen	41.528	91.983
Totaal vlottende activa	631.397	509.139
Totaal activa	812.956	687.814

Passiva	31-12-2021	31-12-2020
Vermogen	267.106	243.430
Nettoresultaat	64.124	9.444
Groepsvermogen	331.230	252.874
Vorzieningen		
Pensioenen	63.667	71.174
Belastingen	13.967	10.963
Overige	24.223	18.396
Totaal voorzieningen	101.857	100.533
Negatieve goodwill	55.856	66.803
Overige langlopende schulden	14.521	14.194
Langlopende schulden	70.377	80.997
Kortlopende schulden		
Schulden aan kredietinstellingen	19.591	59.444
Schulden aan leveranciers en handelskredieten	199.327	130.824
Belastingen en premies sociale verzekeringen	31.792	27.712
Overlopende passiva	39.744	22.517
Overige schulden	19.038	12.913
Totaal kortlopende schulden	309.492	253.410
Totaal Groepsvermogen en passiva	812.956	687.814

- Het operationele werkkapitaal is € 359 miljoen en daarmee € 97 miljoen hoger dan in 2020 door toename van voorraden en handelsdebiteuren, deels gecompenseerd doordat de schulden aan leveranciers ook toegenomen zijn.
- De schuld aan kredietinstellingen is met € 40 miljoen teruggebracht, met name door optimalisatie van de wereldwijde kasposities.
- De solvabiliteit is sterk verbeterd van 36,8% in 2020 tot 40,7% in 2021.





‘Wat ik fijn vind aan Van Leeuwen als werkgever is dat er veel van je wordt verwacht, maar dat je inzet en talenten ook worden gezien, gewaardeerd en beloond.’

Robyn Coates

Van Leeuwen Australië

Mijlpalen 2021

20 januari

Van Leeuwen verlengt het wereldwijde contract met **ExxonMobil**.

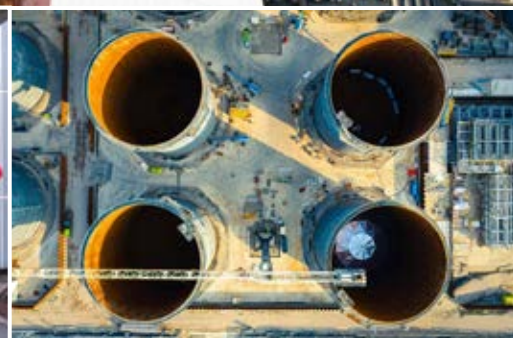


26 januari

Na 18 maanden bouwen **verhuist** ons bedrijf **Kindlimann AG** in Zwitserland naar haar nieuwe state-of-the-art locatie in Tobel-Tägerchen.

Februari

Van Leeuwen Canada wint een opdracht voor 3400 MT buizen voor een oliepijpleidingenproject. Doorslaggevend was de mogelijkheid om de voorraad op het terrein van Van Leeuwen op te slaan. De buizen arriveren in september bij Van Leeuwen Canada voor opslag en worden in de eerste helft van 2022 aan de klant geleverd.



23 februari

Twee vieringen in Singapore in de laatste week van februari. Allereerst het **42-jarig bestaan** van **Van Leeuwen Singapore**. Daarna de traditionele leeuwendans om het Chinees nieuwjaar in te luiden.

Maart

Voor de bouw van de **HES Hartel Tank Terminal** levert Van Leeuwen Zwijndrecht ruim **80 km aan pijpleidingen**. In 2018 is gestart met de bouw van deze tank terminal in Rotterdam. Het project wordt in 2021 afgerond.

29 april

De **nieuwe zaag** wordt in gebruik genomen bij **Heléns Denemarken**.

**15 juni**

Van Leeuwen Duitsland rondt de 'rebranding' af. Het **logo** en het **rood van Van Leeuwen** zijn zichtbaar op onder andere de vrachtwagens en het pand in Duisburg.

**7 mei**

Van Leeuwen Zwijndrecht levert **waterstofpijpleiding** in **Rotterdam** als uitbreiding van het reeds bestaande ondergrondse waterstofleidingennetwerk.

**23 juni**

Van Leeuwen sponsort **Stichting Leeuw** met de adoptie van de leeuwen **Ayla** en **Aslan**.

Juli

Het IT 'disentanglement'-programma is afgerond. Na de overname van Benteler Distribution eind 2019 is een project gestart om de IT-infrastructuur, IT-systemen en telefonie van het overgenomen bedrijf te ontvlechten van moederbedrijf Benteler.

13 juli

Van Leeuwen Thailand viert het **30-jarig jubileum**.

In plaats van een groot feest wordt een donatie gedaan aan een Thaise liefdadigheidsinstelling die hulp biedt aan mensen die door COVID-19 zijn getroffen. In augustus verhuist het bedrijf naar een nieuw kantoor.

6 september

Ook in 2021 speelt de **COVID-19** pandemie een rol. Gelukkig zijn in de tweede helft van het jaar reizen en het bezoeken van zusterbedrijven weer mogelijk. Zo bezoeken collega's van ons **Belgische bedrijf Wauters** hun collega's in **Zweden (Heléns)** en **Duitsland**.



23 augustus

Het team **kwaliteitsingenieurs** van **Van Leeuwen Production Slowakije** brengt in 2021 met geavanceerde kwaliteitsprocedures het aantal kwaliteitswaarschuwingen terug van 144 in 2018 tot slechts 19 in 2021.



13 september

Van Leeuwen Houston levert in Port Arthur, Texas een grote order uit voor de **vervanging van een pijpleiding** voor een raffinaderij.

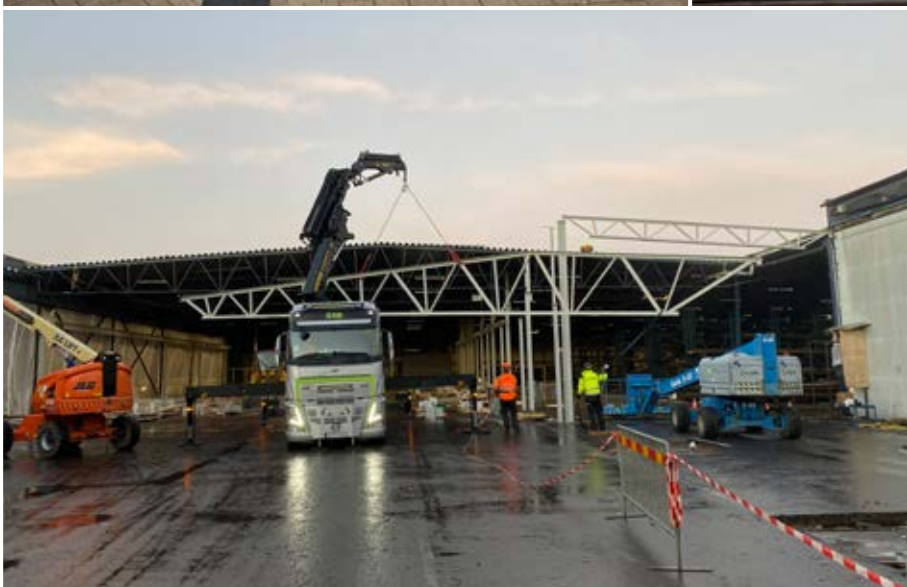
30 september

Eerste bijeenkomst **Management Team Duitsland en Oostenrijk** na anderhalf jaar meetings via MS Teams.



4 oktober

Van Leeuwen Zwijndrecht boekt een order voor 10 kilometer buizen voor een **waterpijpleidingproject** in Nederland.



14 oktober

Onze vestiging **Wauters in Brussel** neemt de **nieuwe hogesnelheidszaag HPSaw310** in gebruik, een van de snelste zagen in de markt. Deze maakt nu deel uit van de twaalf zagen die op deze vestiging in gebruik zijn.

1 oktober

In 2021 wordt verder gewerkt aan **OneHalmstad**. Met dit project brengt ons Zweedse bedrijf **Heléns** haar magazijn, productie en hoofdkantoor samen op **één locatie in Olofsdalsvägen** in Halmstad. Het dak wordt vervangen en geïsoleerd.

22 oktober

De officiële opening van het **nieuwe kantoor in hartje Parijs** wordt gevierd.



8 november

Samen met transportbedrijf **Lensveld** zetten we stappen om onze distributieactiviteiten CO₂-neutraal te maken. We starten een gezamenlijke pilot met een door Volvo geleverde **Bio LNG-truck**.



7 november

Van Leeuwen teams doen wereldwijd ook dit jaar mee aan diverse sportieve evenementen. Zo neemt **Van Leeuwen Frankrijk** voor de tweede keer deel aan de **Ekiden Paris**, een hardlooptwedstrijd die begint en eindigt voor de Eiffeltoren.



10 november

In **Houston, Texas** wordt de **laatste vrachtwagen met gecoate buizen** geladen voor een groot pijpleidingproject. In totaal is bijna 100.000 ton buizen – meer dan 5.000 vrachtwagenladingen – door Van Leeuwen geleverd.

23 november

Eind 2021 gaat het **SwinSolar project** van start. Op het dak van ons magazijn in Zwijndrecht komt een **solar-fotovoltaïsche installatie**, waarmee we straks in Nederland geheel in onze eigen elektriciteitsbehoefte kunnen voorzien. Daarnaast leveren we terug aan het net voor ruim 1.300 huishoudens.



2021

Ook dit jaar levert **Van Leeuwen Slowakije** diverse producten voor projecten van klanten in het **Automotive-segment** waarmee we meerjarige contracten hebben.



1 december

De laatste projectlading met Van Leeuwen **leidingbuizen** voor een groot **gasproject in Algerije** wordt vanuit de haven van Tianjin, China, verscheept naar Algerije.



15 december

Kindlimann AG viert haar **75-jarig jubileum**. Hans Kindlimann richtte het bedrijf op dezelfde dag in 1946 op in Biel, Zwitserland.

Centennial Collection

In 2014, bij ons negentigjarig bestaan, introduceerden we de 'Centennial Collection'. Jaarlijks komen onze trouwste klanten in aanmerking voor een exclusief relatiegeschenk. Met deze collectie zijn we begonnen in het jaar van ons negentigjarig bestaan, en we bouwen een collectie op tot ons eeuwfeest in 2024.

De Nederlandse kunstenaar Floris Hovers kreeg van Van Leeuwen de opdracht om deze collectie te ontwerpen. Jaarlijks wordt een modelversie van een auto ontworpen, als een geschenk voor onze top 250-klanten. Dit jaar wordt het achtste model verspreid onder onze trouwste klanten.

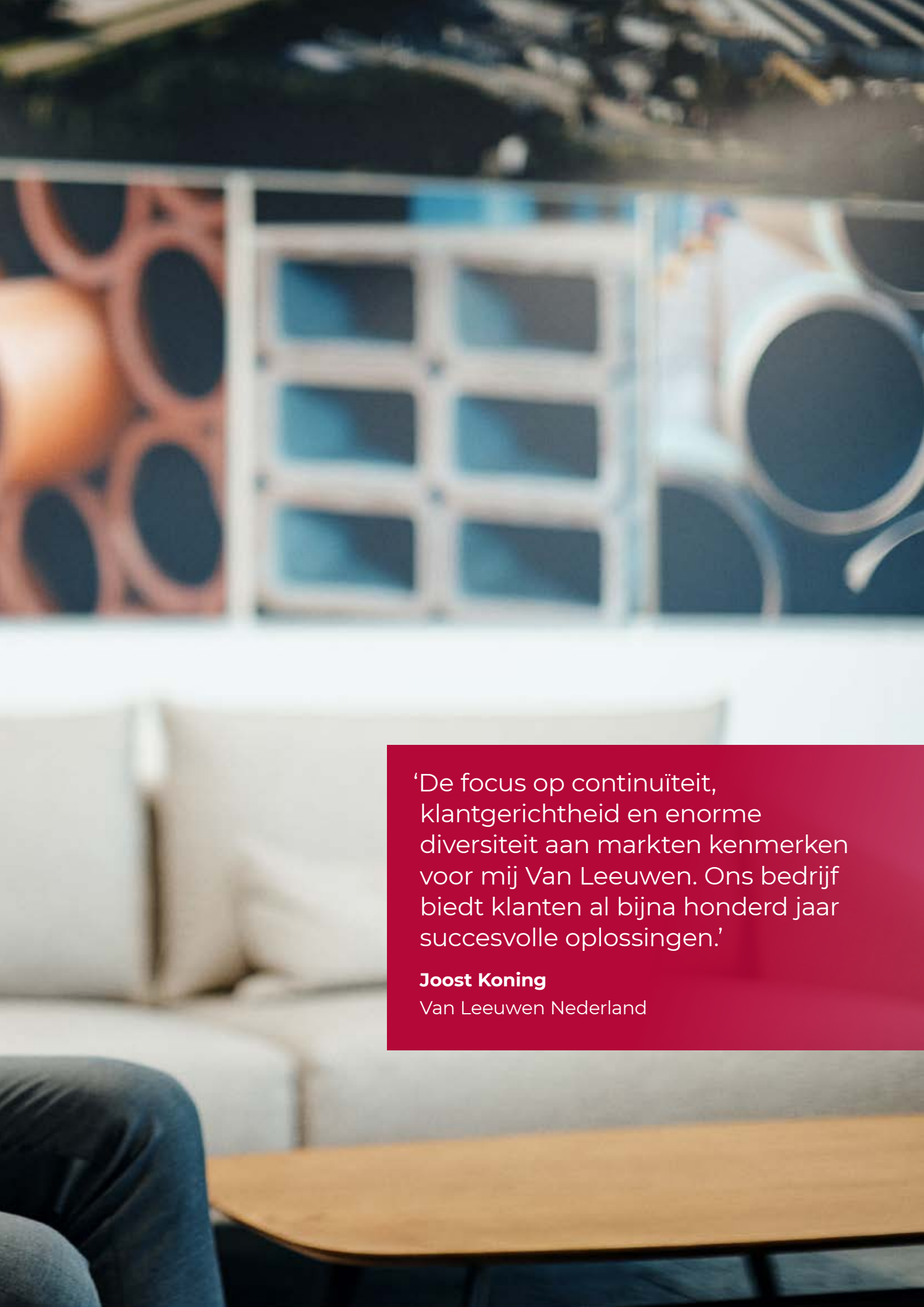


Onze mensen

Onze 2.429 mensen werken vanuit veel verschillende landen met diverse culturen. We hebben mensen uit verschillende generaties met diverse talenten en vaardigheden in dienst in veel verschillende banen, projecten, processen en werkplekken.

Met plezier stellen we een aantal van onze collega's aan u voor in dit Jaarboek. Want, kort gezegd: onze mensen maken ons 'meer dan buizen'.





'De focus op continuïteit, klantgerichtheid en enorme diversiteit aan markten kenmerken voor mij Van Leeuwen. Ons bedrijf biedt klanten al bijna honderd jaar succesvolle oplossingen.'

Joost Koning

Van Leeuwen Nederland



<i>Naam</i>	Timo Sostmeier
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Duitsland
<i>Functie</i>	Regional Sales Manager
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2020
<i>Leeftijd</i>	35

‘Mensen zijn het kapitaal van onze onderneming. De interesse en betrokkenheid zie je terug bij collega’s door heel het bedrijf.’

‘Ik vind het geweldig om in de sales te werken. De contacten met bekende en nieuwe klanten geven mij veel voldoening. Ook vind ik het inspirerend om als leider het beste uit mijn teamleden te halen. Samen sparren over de beste oplossingen voor onze klanten en die dan samen uitvoeren. In mijn baan kan ik deze passies uitstekend combineren’, zegt Timo Sostmeier, Regional Sales Manager bij Van Leeuwen Duitsland.

‘Ik ben verantwoordelijk voor een team van 25 collega’s die deels in Frankfurt en deels in Mannheim werkzaam zijn’, vertelt Timo. ‘Dagelijks werk ik met het team aan de beste oplossingen voor onze klanten. Tijdens de coronapandemie heb ik geleerd om de teamleden op afstand aan te sturen, ook in 2021 moesten we natuurlijk nog thuiswerken. Met behulp van software-oplossingen als Microsoft Teams en Planner kregen we het op afstand werken snel met elkaar onder de knie. Het team heeft zich ontzettend flexibel opgesteld, daar ben ik trots op.’

Global Key Accountteam

Een van de projecten uit 2021 waar Timo met veel voldoening op terugkijkt, is de samenstelling van het nieuwe Global Key Accountteam waarvoor hij het voortouw nam. ‘Met het team kunnen we onze internationaal opererende klanten ontzorgen’, zegt hij. ‘Wij stellen voor deze bedrijven bij Van Leeuwen Duitsland één Account Manager aan, zodat de klant niet meer met meerdere Account Managers van Van Leeuwen hoeft te schakelen.

Zo verzamelt het Global Key Accountteam voor een opdrachtgever in de agrarische industrie de buisproducten op één locatie, zodat het als één pakket kan worden geleverd. Ik ben voor deze klant het aanspreekpunt.’

De Regional Sales Manager is blij met alle kansen die hij binnen Van Leeuwen krijgt om zich op persoonlijk en zakelijk vlak te ontwikkelen. ‘Ik ben gestart als trainee en heb de verschillende facetten van de onderneming op die manier goed leren kennen. Ook kon ik verschillende trainingen volgen om mijn leiderschapsvaardigheden verder te verbeteren’, vertelt hij.

Focus op klanten en mensen

Van Leeuwen onderscheidt zich volgens hem van andere bedrijven door de grote focus op klanten, zij zijn nummer één. Daarnaast is er veel aandacht voor de werknemers, voor hun ontwikkeling en welzijn. Ter illustratie vertelt Timo over zijn ontmoeting met de Raad van Bestuur in september 2021. ‘Ze waren zeer geïnteresseerd in de dagelijkse gang van zaken bij Van Leeuwen Duitsland en de onderwerpen die bij onze klanten spelen. Ook was ik onder de indruk van hun gedetailleerde kennis over de markt en van de uitdagingen waarmee wij in deze tijden te maken hebben. Die interesse en betrokkenheid zie je terug bij collega’s door heel het bedrijf.’

Zelf legt Timo als leidinggevende ook sterk de focus op de mensen. ‘Dat vind ik belangrijk, want mensen zijn het kapitaal van onze onderneming.’

‘Het internationale aspect van mijn baan vind ik een grote pre. Ik werk nauw samen met collega’s in heel Europa en krijg de mogelijkheid om op verschillende locaties in Europa te werken.’



<i>Naam</i>	Emelia Hjortenholt
<i>Locatie</i>	Hoofdkantoor Van Leeuwen Buizen Groep, Zwijndrecht
<i>Functie</i>	Project Manager Commercial Excellence
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2014
<i>Leeftijd</i>	34

De ontwikkeling van een nieuwe prijsstrategie, een betere digitale verbinding met klanten, de uitrol van SAP S/4 HANA. Project Manager Commercial Excellence Emelia Hjortenholt is betrokken bij verschillende innovatietrajecten binnen Van Leeuwen. ‘Ik denk graag mee over hoe we stappen vooruit kunnen blijven zetten om zo klanten nóg beter te kunnen bedienen.’

‘Ik maak deel uit van het Commercial Excellence team van de Van Leeuwen Buizen Groep en vind het heel inspirerend om samen met mijn collega’s te onderzoeken hoe we bedrijfsprocessen kunnen verbeteren. Op die manier kun je als onderneming succesvol blijven en waarde blijven toevoegen voor je klanten’, zegt Emelia Hjortenholt, Project Manager Commercial Excellence. ‘Samen een doel stellen en daarvoor gaan. Daar krijg ik veel energie van. Bij Van Leeuwen zit ik dus helemaal op mijn plek. Hier krijg ik alle kansen om te doen waar ik goed in ben en het beste uit mezelf te halen.’

Prijzen zijn key

Emelia werkt nu zo’n acht jaar bij Van Leeuwen. Heléns, Zweden is haar ‘home office’, maar ze werkt op het hoofdkantoor in Zwijndrecht mee aan diverse internationale opdrachten, waaronder de ontwikkeling van een nieuwe, verbeterde prijsstrategie. Emelia: ‘We werken aan de opzet van een nieuwe methodologie, inclusief digitale oplossing, waar collega’s in Europa straks mee aan de slag kunnen. Een methode die meer structuur geeft en die meer opties biedt om beter te anticiperen op de marktontwikkelingen. In onze business zijn prijzen key.’

Het draait bij Van Leeuwen allemaal om goed ondernemerschap, ziet Emelia. ‘Dat is in mijn ogen wat het bedrijf bovenal typeert. Wat kunnen we doen om onze klanten nóg beter te bedienen, waar liggen hun behoeften en hoe helpen we hen nog beter vooruit? Dat zijn vragen waar we hier continu over nadenken en op anticiperen. Als je een goed idee hebt, en je komt met een degelijk plan met onderbouwing, dan krijg je de ruimte om het uit te proberen. Zo blijf je professioneel groeien én help je het bedrijf vooruit.’

Drive en betrokkenheid

‘Het internationale aspect van mijn baan vind ik een grote pre. Ik werk nauw samen met collega’s uit alle Van Leeuwen-vestigingen in Europa, en krijg de mogelijkheid om op verschillende locaties in Europa te werken en zo mijn contacten en netwerk uit te bouwen. Dit jaar voor een zes maanden durend project op het hoofdkantoor van de Van Leeuwen Buizen Groep in Zwijndrecht. Door zo intensief samen te werken leren we ook veel van elkaar. Werken en leven in een ander land is verrijkend, zowel professioneel als persoonlijk. En ja, we hebben ook weleens discussies over onze ideeën. Maar die discussies komen vooral voort uit de drive en betrokkenheid van iedereen. We willen het allemaal graag zo goed mogelijk doen bij Van Leeuwen, dat valt me steeds weer op. Door die openheid helpen we ook elkaar vooruit en komen we samen tot de beste oplossingen.’



The background of the image shows several large stacks of metal pipes. The pipes are arranged in neat rows, and many of the pipe ends are capped with bright blue or reddish-brown plastic caps. The lighting is bright, highlighting the metallic texture of the pipes and the vibrant colors of the caps. A dark blue semi-transparent box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

'Ik vond het uitdagend om 'klein' te beginnen en het bedrijf te helpen groeien. Het gaf me de kans alle facetten van de business goed te leren kennen.'

Fenti Kertasari

Van Leeuwen Distribution Indonesia



‘Medewerkers die eenmaal binnen zijn, gaan niet snel meer weg. Begrijpelijk, want ze krijgen hier alle mogelijkheden om te groeien.’

<i>Naam</i>	<i>Boris Guedel</i>
<i>Locatie</i>	<i>Van Leeuwen Frankrijk</i>
<i>Functie</i>	<i>Technical & Supply Chain Manager</i>
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	<i>2021</i>
<i>Leeftijd</i>	<i>31</i>

Boris Guedel startte in september 2021 als Technical & Supply Chain Manager bij Van Leeuwen Frankrijk in Lyon. Hoewel hij nog maar kort bij Van Leeuwen werkt, is hij zeer te spreken over de ondernemingszin binnen het bedrijf. ‘De lijnen zijn bovendien kort waardoor we goede ideeën snel in concrete acties voor onze klanten kunnen vertalen.’

Boris Guedel is 31 jaar, maar heeft voor zijn leeftijd al een interessante internationale loopbaan achter de rug. Zo werkte hij onder meer in het Midden-Oosten als Deputy Maintenance Manager voor een bedrijf dat met ontziltingsinstallaties zout zeewater in zoetwater omzet. Daarnaast was hij als Continuous Improvement Manager en Supply Chain Manager actief voor een wereldwijd opererende kopergeleidersfabrikant voor elektrische apparatuur. Deze internationale ervaring komt hem goed van pas bij zijn baan als Technical & Supply Chain Manager bij Van Leeuwen. Zijn standplaats is het Franse Lyon, waar Van Leeuwen met een distributiecentrum van ruim 23.000 m², een breed scala aan klanten op de Franse markt bedient.

Successen geboekt

‘De klanten van Van Leeuwen Frankrijk zijn in uiteenlopende segmenten actief en hun vragen zijn zeer divers’, vertelt Boris. ‘Maar door onze intensieve samenwerking met leveranciers die de buizen precies volgens de specificaties van de klant kunnen maken, slagen we er steeds weer uitstekend in om aan die vragen te voldoen.’

Boris is duidelijk over zijn belangrijkste taak als Technical & Supply Chain Manager: ervoor zorgen dat zijn team van ruim

35 toegewijde en gedreven medewerkers daadwerkelijk als één team samenwerkt om zo de beste dienstverlening voor klanten te realiseren. ‘Ik ben nu zes maanden aan de slag en heb samen met het team al een paar successen geboekt. We hebben het projectmanagement verbeterd door de invoering van nieuwe werkrouines met scherpere doelen en deadlines. Zo werken we nog beter met elkaar samen, hebben we de levertijden van onze producten verbeterd en de leveringsketen geoptimaliseerd. Iedereen zet graag een tandje bij om klanten goed te bedienen.’

Klant staat altijd centraal

De betrokken en gepassioneerde medewerkers bepalen volgens hem een groot deel van het succes van de onderneming. ‘Ook in Frankrijk zijn er collega’s die al een aantal decennia bij het bedrijf werken. Medewerkers die eenmaal binnen zijn, gaan niet snel meer weg. Begrijpelijk, want ze krijgen hier alle mogelijkheden om te groeien, zowel op persoonlijk als zakelijk vlak. Bijvoorbeeld door aanvullende trainingen en door carrièrestappen te zetten binnen het bedrijf.’

Verder valt het Boris op dat de klant altijd centraal staat binnen Van Leeuwen. De bedrijven in de groep werken nauw samen om klanten zo goed mogelijk te bedienen. ‘Zo hebben wij hier in Frankrijk onlangs nog voor een klant van onze vestiging in Zweden een probleem opgelost. De buizen zijn naar Frankrijk getransporteerd en wij hebben in zeer kort tijdsbestek het zagen van de buizen en de kwaliteitscontrole verzorgd. Vervolgens hebben we de buizen rechtstreeks naar de klant verzonden.’

‘Wat ik fijn vind aan Van Leeuwen als werkgever is dat er veel van je wordt verwacht, maar dat je inzet en talenten ook worden gezien, gewaardeerd en beloond.’



<i>Naam</i>	Robyn Coates
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Australië
<i>Functie</i>	Sales Manager Victoria/Tasmanië
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2018
<i>Leeftijd</i>	45

Robyn Coates, Sales Manager bij Van Leeuwen Australië, heeft 25 jaar ervaring in de buizenindustrie. Ze bouwde door de jaren heen duurzame relaties op in de markt en heeft zich toegelegd op een brede en diepe productkennis. ‘Bij Van Leeuwen kunnen we aan vrijwel elke vraag voldoen.’

Robyn begon op haar negentiende als verkoopmedewerker bij een grote fabrikant van flenzen. Daarna werkte ze achtereenvolgens bij verschillende wereldwijde distributiebedrijven in de buizenindustrie. In 2018 kwam ze, met 20 jaar ervaring op zak, in dienst als Sales Manager bij Van Leeuwen. Ze werd aangenomen op de vestiging Melbourne voor het wereldwijde raamcontract van Van Leeuwen met ExxonMobil. Ze geeft leiding aan een verkoopteam van twee verkoopmedewerkers en één Account Manager in de staat Victoria/Tasmanië.

Stevige partnerships

‘Voor ons verkoopteam is het vooral zaak om goed bij te blijven, weten welke materialen er waar en wanneer te vinden zijn. En ook wat je zelf precies op voorraad hebt’, zegt Robyn. ‘Alleen op basis van die kennis kun je met klanten meedenken, hen goed adviseren en hen op tijd voorzien van de beste materialen. Door onze stevige partnerships met klanten en leveranciers kunnen we aan vrijwel alle vragen voldoen.’

Als klanten producten nodig hebben en die niet kunnen vinden, weten ze dat ze altijd bij ons terecht kunnen. En dat is precies waarom zij ons steeds weer weten te vinden.’

Verkoopsspecialist ben je niet zomaar. ‘Ik leerde door de jaren heen veel van ervaren collega’s, over producten en hoe de markt werkt’, vertelt Robyn. ‘Ik volgde diverse producttrainingen en ik leerde vooral ook ‘on the job’. Maar hoeveel ervaring je ook hebt, bij Van Leeuwen blijf je altijd leren. Je krijgt ruimte om te blijven groeien en nieuwe dingen uit te proberen. Zo stelde ik het management een tijdje terug voor om meer rechtstreeks zaken te gaan doen met raffinaderijen en gasbedrijven. Ik verwachtte daarmee een kostenbesparing te kunnen genereren. “Ga het maar doen”, zeiden ze. ‘Dat is nu precies wat het bedrijf typeert, die hands-on mentaliteit. Die vind ik heel prettig.’

Waardering

Van Leeuwen Australië bedient veel klanten in het Process & Powersegment. ‘Zo heb ik veel contacten uit de raffinaderijen- en gasmarkt aan me weten te binden’, zegt Robyn. ‘En dat levert veel op. In 2021 is het bijvoorbeeld gelukt om een groot contract te sluiten met Puma Energy Australië, via een projectmanager bij Puma Energy waar ik al jaren een goede relatie mee heb. Van Leeuwen Australië heeft voor dit contract een projectteam opgezet. Het laat zien dat je moet investeren in je klanten, en dat doen we bij Van Leeuwen volop.’



'Van Leeuwen durft haar nek uit te steken en groots te investeren als ze kansen ziet. Het samenbrengen van magazijn, productie en hoofdkantoor op één locatie is daarvan een voorbeeld.'

Johan Pettersson

Heléns, Zweden





‘De focus op continuïteit, klantgerichtheid en enorme diversiteit aan markten kenmerken voor mij Van Leeuwen. Ons bedrijf biedt klanten al bijna honderd jaar succesvolle oplossingen.’

<i>Naam</i>	Joost Koning
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Nederland
<i>Functie</i>	Manager Marketing en Business Development
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2020
<i>Leeftijd</i>	30

‘Ik werk met trots bij Van Leeuwen’, zegt Joost Koning, Manager Marketing en Business Development bij Van Leeuwen Nederland. ‘Ik richt mij op marketing, business development en het begeleiden van verbeterprojecten. Een afwisselende baan waarin ik mijn strategische en conceptuele vaardigheden goed kan inzetten om zoveel mogelijk toegevoegde waarde voor onze klanten te creëren.’

Joost Koning werkt sinds oktober 2020 bij Van Leeuwen. Hij voorziet de Nederlandse verkoopteams onder meer van informatie over ontwikkelingen op de internationale staalmarkt en klantanalyses, zodat de teams de beste zakelijke beslissingen kunnen nemen. Ook vertaalt hij, in samenspraak met collega’s, de Van Leeuwen-strategie naar concrete initiatieven en verbeterprojecten.

Digitalisering

Digitalisering staat ook hoog op zijn agenda, met als voornaamste doel om efficiëntie en gemak voor klanten te realiseren. Zo zijn er in 2021 meerdere nieuwe EDI-koppelingen (Electronic Data Interchange) ingericht met diverse klanten. ‘De digitale uitwisseling van data met onze klanten en leveranciers helpt ons om onze dienstverlening te verbeteren’, zegt Joost. ‘Ook bespaart het onze klanten tijd en geld, reduceert het risico op fouten en verhoogt het de ketenbetrouwbaarheid.’

Daarnaast worden interne processen gedigitaliseerd, om efficiëntie te realiseren en kwaliteit te verhogen. Een voorbeeld hiervan is de registratie van materiaalcertificaten, die dit jaar door middel van intelligente software anders wordt ingericht.

Market Innovation Circles

Joost Koning en zijn collega’s denken continu na over hoe ze nog beter gebruik kunnen maken van alle kennis die binnen Van Leeuwen beschikbaar is, om zo klanten nog beter te kunnen bedienen. Om die reden zijn er vorig jaar ook Market Innovation Circles opgericht. Elke Market Innovation Circle bestaat uit een team van commerciële marktexperts van verschillende Europese vestigingen van ons bedrijf. Joost: ‘Ik leid het team van acht Europese collega’s dat zich richt op het marktsegment Civil Engineering & Construction. De staal- en scheepsbouwsegmenten zijn hier onder meer onderdeel van.’

Doordat collega’s uit verschillende landen hun kennis delen in de Market Innovation Circle, kunnen nog meer klanten profiteren van onze expertise binnen dit segment. Zo wordt bijvoorbeeld kennis over buistoepassingen in de scheepsbouw in Nederland gedeeld, waardoor Europese collega’s hun klanten nog beter kunnen bedienen.

Familiebedrijf

‘De focus op continuïteit, de klantgerichtheid en de enorme diversiteit aan markten kenmerken voor mij Van Leeuwen. Daarnaast is Van Leeuwen nog steeds een echt familiebedrijf dat al bijna honderd jaar in staat is om succesvolle oplossingen te bieden en toegevoegde waarde te realiseren voor klanten’, aldus Joost.

‘Ik vond het uitdagend om ‘klein’ te beginnen en het bedrijf te helpen groeien. Het gaf me de kans alle facetten van de business goed te leren kennen.’



<i>Naam</i>	Fenti Kertasari
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Distribution Indonesia
<i>Functie</i>	Managing Director
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2001
<i>Leeftijd</i>	49

Fenti Kertasari begon in 2001 bij Van Leeuwen Distribution Indonesia als verkoopmedewerker. Ze klom op tot Managing Director van het bedrijf. Ze is bovenal trots op haar team. ‘De collega’s zetten zich maximaal in om klanten te voorzien van de beste kwaliteit buizen en dienstverlening. En dat is cruciaal in onze business waar een betrouwbare partner zijn je succes bepaalt.’

‘Toen ik in 2001 als verkoopmedewerker begon bij toen nog Benteler Distribution Indonesia waren we met vier medewerkers’, vertelt Fenti. ‘Als klein team probeerden we voet aan de grond te krijgen in deze regio. We richtten onze pijlen voornamelijk op het segment Process & Power, omdat daar de beste kansen lagen. Inmiddels bedienen we een groot aantal klanten. We leggen ons toe op de distributie van buizen aan onder meer de palmolie-industrie, suikerfabrieken, energiecentrales en raffinaderijen.’

Klein begonnen

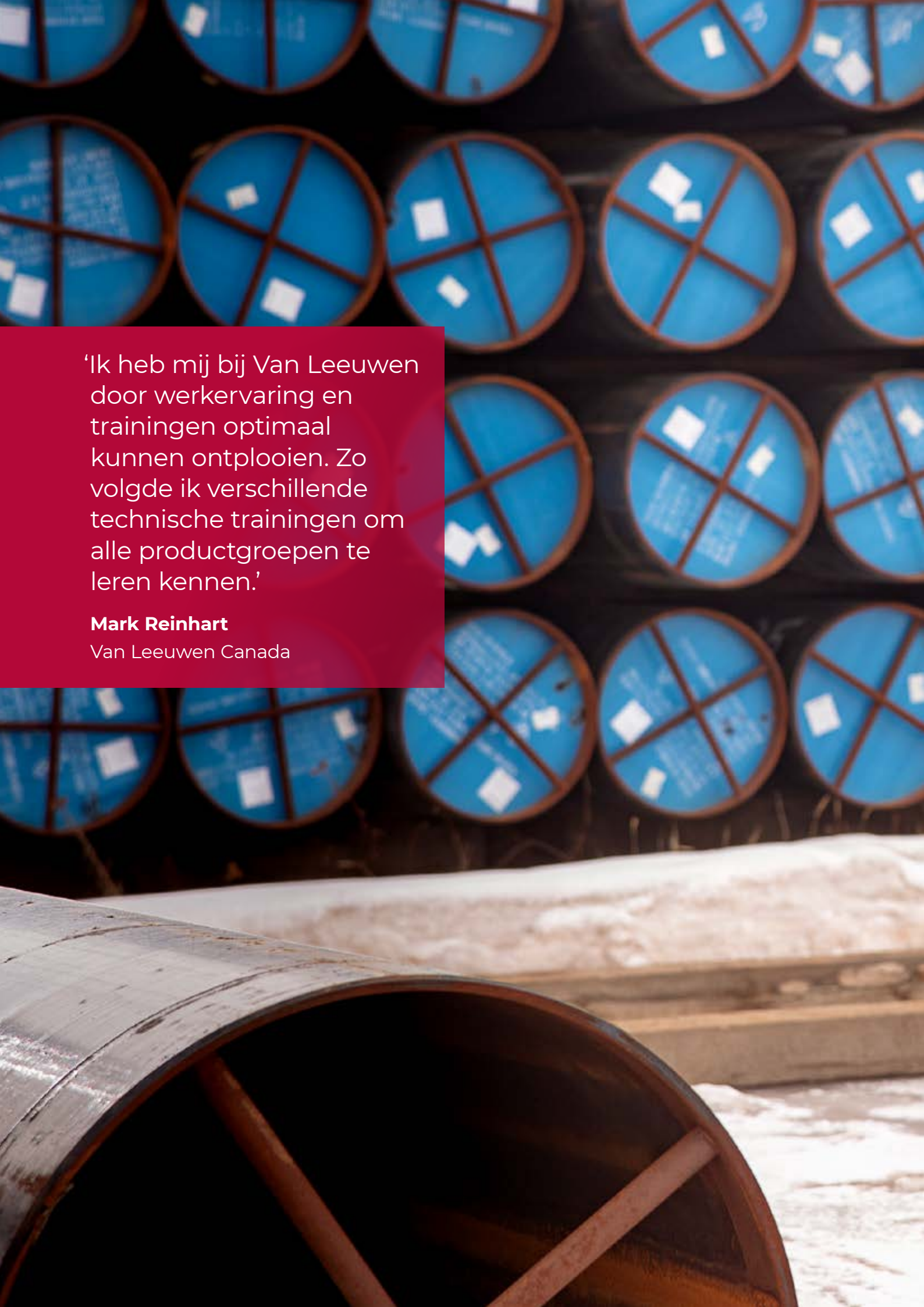
‘Ik vond het uitdagend om ‘klein’ te beginnen en het bedrijf te helpen groeien. Het gaf me de kans alle facetten van de business goed te leren kennen. Door de jaren heb ik ongeveer alle mogelijke taken binnen het bedrijf wel vervuld’, vertelt de Managing Director. ‘Van verkoop tot inkoop, en van orders verwerken tot de logistieke organisatie. Je leert veel en snel in de praktijk. Juist omdat ik nu zelf goed weet wat elke functie inhoudt en waar je als medewerker mee te maken krijgt, ben ik in staat om het team en de bedrijfsprocessen goed te managen. Ik geef nu leiding aan dertien medewerkers.’

Nieuwe business

‘Als manager kijk je natuurlijk vooral ook steeds hoe dingen beter kunnen. Zo werk ik aan een plan om nieuwe business binnen te halen. De markten waarin wij opereren worden namelijk steeds uitdagender. We hebben onder meer te maken met de stijgende olie- en gasprijzen, maar ook met veranderende importeisen. Daarom verruimen we onze blik en onderzoeken we hoe we nieuwe business kunnen genereren in andere segmenten. Het feit dat we onderdeel uitmaken van een grote internationale onderneming helpt daarbij. Onze gezamenlijke kracht is dat we met elkaar beschikken over heel veel hoogwaardige voorraden, een wereldwijd netwerk van magazijnen, een grote supply chain- en projectexpertise, en een sterk netwerk met leveranciers en logistieke partners. Bij Van Leeuwen helpen we elkaar en leren we van elkaar.’

Inzet en toewijding

Ook binnen Van Leeuwen Distribution Indonesia kan Fenti rekenen op de maximale inzet en toewijding van medewerkers. ‘We hebben een zeer betrokken en gedreven team. Zij zijn de spil van ons bedrijf. Collega’s hebben de juiste vakkennis in huis, goede communicatieve vaardigheden en hart voor het bedrijf. Ik kan me geen beter team wensen. Zo hebben we tijdens de pandemie toch een aantal mooie nieuwe orders geboekt voor projecten bij energiecentrales en suikerfabrieken. Dat is gelukt door alles op alles te zetten. Wij doen onze klanten niet alleen beloftes, we maken ze ook waar. Alleen als je een betrouwbare partner bent, komen klanten bij je terug.’



'Ik heb mij bij Van Leeuwen door werkervaring en trainingen optimaal kunnen ontplooiën. Zo volgde ik verschillende technische trainingen om alle productgroepen te leren kennen.'

Mark Reinhart

Van Leeuwen Canada





<i>Naam</i>	Johan Pettersson
<i>Locatie</i>	Heléns Rör AB, Zweden
<i>Functie</i>	Hoofd Operations & SHEQ SHEQ-Manager Regio Noord-Europa
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2017
<i>Leeftijd</i>	49

‘Van Leeuwen durft haar nek uit te steken en groots te investeren als ze kansen ziet. Het samenbrengen van magazijn, productie en hoofdkantoor op één locatie is daarvan een voorbeeld.’

Voor Johan Pettersson, Hoofd Operations & SHEQ bij Heléns Rör AB in Zweden, stond 2021 in het teken van het project OneHalmstad. Met zijn collega’s werkt hij aan het samenbrengen van magazijn, productie en hoofdkantoor op één locatie in Olofsdalsvägen in Halmstad. Hiermee kan het bedrijf van Van Leeuwen in Zweden blijven doorgroeien.

Heléns Rör AB, Van Leeuwen’s bedrijf in Zweden heeft momenteel nog verschillende locaties in de regio Halmstad. Het hoofdkantoor uit 1968, dat zich in Västergårdsvägen bevindt, staat los van het nabijgelegen magazijn en de productiefaciliteit. Daarnaast is er een derde vestiging met magazijn en productie in Knäred, 40 km buiten Halmstad.

‘Heléns gaat de komende jaren flink investeren, onder meer in meer efficiënte machines en in een high flow productielijn voor precisiematerialen. Met het samenvoegen van de bedrijfsonderdelen lukt dat beter en kunnen we toewerken naar een nog efficiëntere dienstverlening’, zegt Johan. ‘Met de centralisatie brengen we alle kennis en ervaring van onze collega’s samen onder één dak. Zo kunnen we nog beter werken aan slimme oplossingen voor onze klanten.’

Mooie toekomst

Johan werkt al 25 jaar in de buizenindustrie en kwam in 2017 bij Heléns in dienst. Hij is lovend over de ondernemerszin binnen het bedrijf. ‘Van Leeuwen durft haar nek uit te steken en groots te investeren als ze kansen ziet’, zegt hij. ‘OneHalmstad is daarvan natuurlijk een voorbeeld. Het laat zien dat Van Leeuwen gelooft in een mooie toekomst voor Heléns, en dat levert veel positieve energie op binnen ons bedrijf.’

Het bedrijfsterrein in Olofsdalsvägen beslaat straks een totaaloppervlak van 60.000 m².

‘In 2021 hebben we de uitbreiding van het centrale magazijn met 5.000 m² gerealiseerd’, vertelt Johan. ‘Ook hebben we negen zaaglijnen verplaatst en drie nieuwe zaaglijnen geïnstalleerd in de hal. Dat was een van de grootste uitdagingen, omdat hiervoor het dak er tijdelijk af moest. Het vroeg om een zeer nauwe afstemming met de collega’s van het magazijn, de productie, technische dienst en productieplanning.’

Terwijl de bouw in volle gang was, ging alle business gewoon door, en daarnaast hadden we natuurlijk nog te maken met alle beperkingen rond COVID-19. Het was dus flink doorwerken voor alle teams, maar ik ben er trots op als ik zie hoever we met elkaar zijn gekomen. In 2022 bouwen we onder meer nog aan een nieuw hoofdkantoor. In januari 2023 verwachten we het uitgebreide bedrijfsterrein volledig in gebruik te kunnen nemen.’

Luisteren

Een bedrijf als Van Leeuwen kan niet zonder sterke teams, benadrukt Johan. ‘Dat heeft OneHalmstad opnieuw bewezen. Zo’n operatie slaagt alleen als medewerkers zich betrokken voelen en met elkaar de schouders eronder willen zetten. En die drive kun je alleen maar van collega’s verwachten als je hen betreft bij belangrijke beslissingen. Dat probeer ik als manager zo goed mogelijk te doen. Zo hebben we onder meer de adviezen van collega’s van de productie rond het verplaatsen van de zaaglijnen ter harte genomen. Zij zijn de experts op dit gebied. Het is belangrijk om naar je mensen te luisteren.’

‘Ik heb mij bij Van Leeuwen door werkervaring en trainingen optimaal kunnen ontplooiën. Zo volgde ik verschillende technische trainingen om alle productgroepen te leren kennen.’



<i>Naam</i>	Mark Reinhart
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Canada
<i>Functie</i>	Inside Sales Manager
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2013
<i>Leeftijd</i>	33

Mark Reinhart werd eind 2021 benoemd tot Inside Sales Manager bij Van Leeuwen Canada. ‘Klanten bedienen met ons uitgebreide assortiment en duurzame relaties met hen opbouwen, dat doe ik elke dag met veel plezier’, zegt hij. ‘Ik leid nu een team van acht professionals, maar pak zelf ook nog regelmatig de telefoon om goed contact te houden met onze key accounts.’

Mark Reinhart rondde in 2012 zijn studie Business Management aan de Universiteit van Alberta af. Een jaar later trad hij in dienst als Inside Sales Representative bij Van Leeuwen Canada. ‘Een goede keuze, want ik heb mij bij Van Leeuwen de afgelopen jaren door werkervaring en trainingen kunnen ontplooiën’, vertelt Mark. ‘Zo volgde ik verschillende technische trainingen om alle productgroepen te leren kennen. Hierdoor kan ik klanten nu goed adviseren.’ Daarnaast volgde hij meerdere cursussen om zijn digitale vaardigheden aan te scherpen en efficiënter te werken: van een eenvoudige Excel-cursus tot intensieve salestrainingen.

Strategie voor elke klant

Mark’s uitgebreide technische kennis, enthousiasme en werklust vielen op bij het management. In de herfst van 2021 werd hij benoemd tot Inside Sales Manager. ‘Ik leid nu een Inside Sales Team van acht medewerkers en zorg dat we een strategie hebben voor elke klant. Zelf pak ik ook nog regelmatig de telefoon om goed contact te houden met onze key accounts. Ik ben erg hands-on in deze rol. Of het nu gaat om prijzen, levering of specifieke verzoeken, ik wil onze klanten steeds de beste opties bieden.’

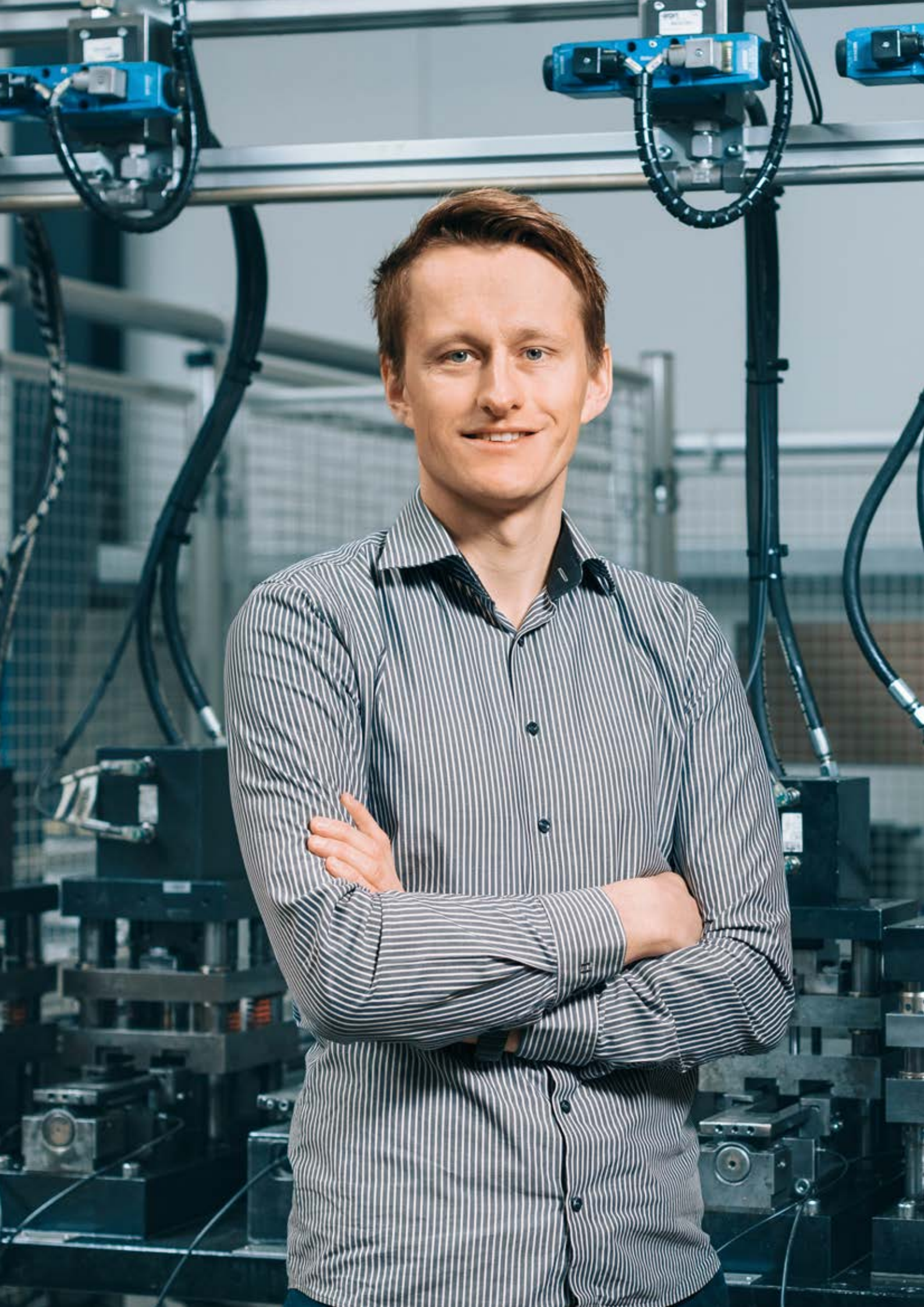
Mark geeft een voorbeeld van een recent project waar hij trots op is. ‘Een van onze klanten moest met spoed een pijpleiding onder een spoorweg-emplacement in Winnipeg vervangen. Het was van cruciaal belang om binnen het tijdschema het juiste materiaal te leveren, aangezien het spoorvervoer moest worden stilgelegd om de vervanging uit te voeren. We slaagden erin op tijd te leveren, inclusief het testen van de buis en coating.’

Pijpleiding voor binnenstad Toronto

‘Voor een soortgelijk project leverden we onlangs ook een nieuwe pijpleiding voor de binnenstad van Toronto, één die onder het lightrailtransport in de binnenstad doorloopt’, vertelt Mark. ‘In de Canadese markt was het materiaal niet op korte termijn verkrijgbaar, maar wij slaagden erin het materiaal tijdig in de Verenigde Staten te vinden. Op verzoek van de klant hebben we meerdere materiaaltests verzorgd en de leidingen aangeleverd bij het coatingbedrijf. Daarna hebben we de geocate en geteste pijp op tijd van Alberta naar Toronto verscheept. Zo slaagde ook deze klant zijn opdracht binnen de opgegeven planning af te ronden.’

‘De markt is erg volatiel momenteel en we hebben te maken met een schaarste van materialen’, zegt Mark, ‘maar de teams van Van Leeuwen zijn gelukkig sterk in inkoop en het op niveau houden van de voorraden.’

Mark is blij met alle kansen die Van Leeuwen hem geeft. ‘De mens staat echt centraal binnen het bedrijf’, vindt hij. ‘Ook het topmanagement is heel benaderbaar. Medewerkers worden gehoord en betrokken bij belangrijke beslissingen.’





‘Je krijgt alle kansen om je te ontwikkelen. Zo ben ik in 2021 gevraagd om de wereldwijde Market Innovation Circle voor het Automotive-segment te leiden.’

Michael Moczorodynski

Kindlimann AG, Zwitserland



<i>Naam</i>	Michael Moczorodyski
<i>Locatie</i>	Kindlimann AG, Zwitserland
<i>Functie</i>	Hoofd Sales en Inkoop
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2013
<i>Leeftijd</i>	37

‘Je krijgt alle kansen om je te ontwikkelen. Zo ben ik in 2020 gevraagd om de wereldwijde Market Innovation Circle voor het Automotive-segment te coördineren.’

Het Automotive-segment onderscheidt zich van andere markten door de langdurige en intensieve relaties met klanten. ‘De samenwerking met onze klanten start vaak al jaren voordat een nieuw type voertuig op de markt komt’, zegt Michael Moczorodyski, Hoofd Sales en Inkoop van Kindlimann AG in Zwitserland, een bedrijf van Van Leeuwen.

Elke klant van Kindlimann uit het Automotive-segment heeft zo zijn eigen serie zeer specifieke producteisen. Om hen zo goed mogelijk te bedienen, koos Kindlimann ervoor haar verkoop- en inkoopfuncties gecombineerd te houden. ‘Wij werken met onze klanten langdurig en intensief aan gezamenlijke projecten’, licht Michael toe. ‘Om vraag en aanbod goed bij elkaar te krijgen, is het essentieel dat medewerkers precies weten wat klanten wensen én tegelijkertijd goed inzicht hebben in de capaciteit van onze verschillende leveranciers en wat ze op ons verzoek kunnen maken. Bij ons houden medewerkers zich dus bezig met zowel inkoop als verkoop.’

Geavanceerde productieafdeling

Michael is verantwoordelijk voor de coördinatie van de projecten met klanten in het Automotive-segment. ‘Het eerste contact voor een opdracht start doorgaans minimaal drie tot vier jaar voordat er een nieuw voertuig van de band rolt’, vertelt hij. ‘Klanten geven eerst de specificaties voor de onderdelen door, zodat we de haalbaarheid kunnen beoordelen en een prijs kunnen aanbieden. Voor een voertuig werkelijk in productie gaat, gaat de fabrikant meestal door meerdere proefrondes en maakt hij eerst prototypes en pre-serie-onderdelen, voordat het ontwerp wordt goedgekeurd.’ De zeer geavanceerde productieafdeling van Kindlimann in het Zwitserse Tägerschen beschikt over meer dan 60 bewerkingsmachines om de

klanten op maat te kunnen bedienen: van hoog-efficiënte snijmachines tot aan geautomatiseerde bewerkingslijnen en laserlasmachines. Ook is er ruimte voor groei en verdere automatisering van bestaande processen, onder meer voor robotisering. Michael: ‘Mijn technische achtergrond en opleiding tot ingenieur helpen me bij het vinden van optimale technische oplossingen voor onze klanten.’

Uitdagend jaar

Kindlimann heeft een uitdagend jaar achter de rug. Bedrijven in het Automotive-segment herstelden sneller van de gevolgen van de coronapandemie dan verwacht. Dat resulteerde in recordvolumes in het begin van het jaar. ‘We moesten daardoor snel schakelen met al onze leveranciers om tijdig de benodigde onderdelen te kunnen leveren. Uiteindelijk hebben we aan alle klantvragen kunnen voldoen. Daarnaast is Kindlimann in vergevorderd gesprek met twee grote klanten’, zegt Michael. Michael onderhoudt nauw contact met het hoofdkantoor van Van Leeuwen in Zwijndrecht. ‘Wij krijgen veel vrijheid om ons eigen pad te volgen. In mijn functie heb ik contacten op alle niveaus in de organisatie en met klanten, leveranciers en directeuren, en ook met collega-managers en collega’s die verantwoordelijk zijn voor operations. Dat maakt het werk bijzonder aantrekkelijk.’

‘Ook krijg je alle kansen om je te ontwikkelen. Zo ben ik in 2021 gevraagd om de wereldwijde Market Innovation Circle voor het Automotive-segment te leiden. Hierin werkt een team van commerciële marktexperts van verschillende Europese vestigingen van ons bedrijf samen. We brengen onze kennis en ervaring bij elkaar en gebruiken onze internationale footprint om klanten optimale oplossingen te bieden. Dat biedt veel voordelen aangezien klanten in het Automotive-segment allemaal wereldspelers zijn.’

‘We zijn in staat om snel te schakelen, zowel intern als met klanten en leveranciers, en er wordt in oplossingen en vooruitgang gedacht. Dat geeft onze teams energie om ervoor te gaan.’



<i>Naam</i>	Miroslav Týr
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Tsjechië
<i>Functie</i>	Productie Manager
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2021
<i>Leeftijd</i>	38

Miroslav Týr is Productie Manager bij Van Leeuwen Tsjechië. Hij ontwikkelde zich tot specialist in het Automotive-segment. ‘De eisen van klanten in dit segment zijn hoog. Maar door onze grondige kennis van de producten, kwaliteitseisen en de markt lukt het ons steeds weer de verwachtingen waar te maken.’ Voor de grootste opdracht in 2021 investeerde Van Leeuwen Tsjechië in twee nieuwe lasermachines.

In 2008 begon Miroslav zijn loopbaan als elektrotechnisch ingenieur, na het afronden van zijn studie Elektrotechniek. Vijf jaar later maakte hij een overstap naar Automotive. ‘De innovatie van producten in dit segment gaat razendsnel en dat spreekt me aan’, zegt de Productie Manager. ‘Ik vind het enorm spannend om zo nauw betrokken te zijn bij technologische innovaties. De mogelijkheden van techniek zijn ongekend, zeker in deze branche.’

Kennis delen

Miroslav werkte achtereenvolgens bij een Franse en Duitse firma in het Automotive-segment en in diverse functies. Hij was onder meer Proces Ingenieur en Lean Manager. ‘Zo deed ik een brede en diepgaande kennis op over producten en de productieprocessen. Die ervaring komt mij nu uitstekend van pas in mijn huidige baan bij Van Leeuwen. Waar het kan deel ik de kennis met collega’s. Daarnaast ga ik als Product Manager over de productieplanning over de lange termijn, en over de inzet van capaciteit en budgetten. Ook houd ik me bezig met de dagelijkse operationele uitdagingen en ik stuur het productieteam aan, inclusief de collega’s van het onderhoud en de engineers.’

‘De afgelopen jaren zien we bij Van Leeuwen Tsjechië een groei van klanten in het Automotive-segment’, zegt Miroslav. ‘Twee jaar geleden kwam ruim de helft van onze klanten uit dit segment. Inmiddels is dat meer dan driekwart. En de groei is er nog niet uit, verwachten we.’

Grootste uitdaging ooit

Het team in Tsjechië staat begin 2022 voor de grootste uitdaging ooit. ‘In 2021 hebben we een zeer omvangrijke en meerjarige opdracht van Benteler binnengehaald’, vertelt Miroslav. ‘Voor dit project produceren we buizen voor het dashboard (dwarsbalk) van auto’s met dezelfde technische basis (onder andere Kodiaq, Tiguan en Ateca). Het gaat om ruim twee miljoen buizen op jaarbasis. Voor de bewerking van de buizen hebben we geïnvesteerd in twee hypermoderne lasermachines.’

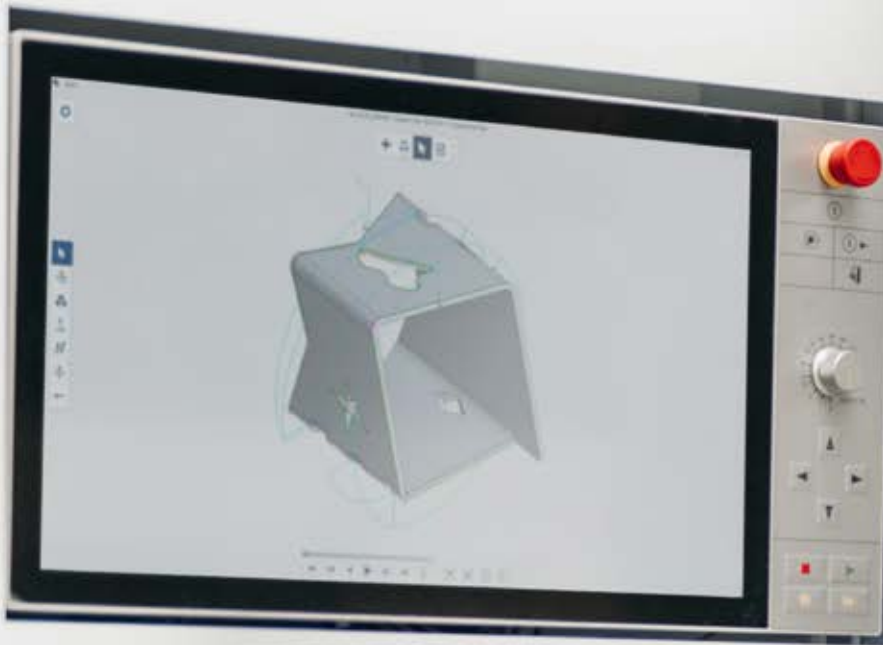
‘De uitdaging van dit project zit hem met name in de planning: waar we gemiddeld 12 tot 24 maanden hebben, van opstart tot levering bij de klant, hebben we nu zes maanden de tijd om het project op te starten en de levering voor dit eerste jaar af te ronden. Dat vraagt om een zeer sterke logistieke slagkracht, én een sterk team. Gelukkig beschikken we over beide.’

‘Van Leeuwen is een open bedrijf, waarin we niet door absurd strenge regels worden beperkt’, vindt Miroslav. ‘Dat werkt ook bij het genoemde project in ons voordeel. We zijn in staat om snel te schakelen, zowel intern als met klanten en leveranciers. En er wordt in oplossingen gedacht en in vooruitgang. Dat geeft onze teams energie om ervoor te gaan.’

TRUMPF



TruLaser Tu



'We zijn in staat om snel te schakelen, zowel intern als met klanten en leveranciers, en er wordt in oplossingen en vooruitgang gedacht. Dat geeft onze teams energie om ervoor te gaan.'

Miroslav Týr

Van Leeuwen Tsjechië



ibe 3000





‘De bekende doortastende Nederlandse handelsmentaliteit vind je terug in ons hele bedrijf. Die opgeruimde spirit haalt het beste in mensen naar boven.’

Naam **Fabrizio Marturano**

Locatie **Van Leeuwen Italië**

Functie **Commercial Director**

Bij Van Leeuwen sinds **2013**

Leeftijd **35**

In 2013 kwam Fabrizio Marturano als trainee binnen bij Van Leeuwen Italië. Hij kreeg na een jaar de opdracht een nieuwe business unit op te zetten voor het Automotive-segment. Inmiddels is dit het grootste segment dat Van Leeuwen Italië bedient, en maakte Fabrizio in 2021 promotie tot Commercial Director.

‘Direct na de afronding van mijn studie Economie kon ik als trainee beginnen bij Van Leeuwen Italië’, zegt Fabrizio. ‘In 2014 kreeg ik de opdracht te onderzoeken hoe we klanten in het Automotive-segment konden gaan bedienen. Het betekende vanaf nul beginnen. Ik stelde een team samen van drie collega’s en met elkaar wisten we in snel tempo kennis op te bouwen over klanten in het Automotive-segment, hun wensen en de marktontwikkelingen. Op basis van die kennis slaagden we erin nieuwe opdrachtgevers aan ons te binden. Onze nauwe relaties met leveranciers hielpen daar natuurlijk ook bij, en nog steeds. Als een specifiek product niet verkrijgbaar is, kunnen we deze op verzoek van de klant altijd laten ontwikkelen: in dit segment gaat het vrijwel altijd om maatwerk.’

Nieuwe regio Zuidoost-Europa

Een van de nieuwe initiatieven die Van Leeuwen Italië in 2021 ontplooidde, samen met de vestigingen in Roemenië en Turkije, was de vorming van de nieuwe regio Zuidoost-Europa.

‘Het management van de drie vestigingen werkt hiervoor als team samen om de dienstverlening aan onze klanten in deze regio te optimaliseren en het marktaandeel in met name Mechanical Engineering, Automotive, Hydraulics en Process & Power te vergroten’, vertelt Fabrizio.

‘Door de pandemie was 2021 ook een uitdagend jaar, net als 2020. We kregen te maken met materiaalschaarste en stijgende prijzen’, zegt Fabrizio. ‘En net toen we begin 2022 de markt weer wat zagen stabiliseren, brak de oorlog uit in Oekraïne en werden de kaarten opnieuw geschud. Het is nu opnieuw onzeker hoe de middellange termijn eruitziet voor onze business. We hopen op het beste, bovenal voor de mensen in Oekraïne.’

‘Doe het maar’

Voor de langere termijn heeft Fabrizio alle vertrouwen in de toekomst. ‘We staan er financieel nog steeds goed voor, maar het belangrijkste: bij Van Leeuwen werken mensen die kansen zien, en ze krijgen de ruimte die kansen te pakken. Er wordt geen tijd verspild aan eindeloos overleg, maar altijd gekeken naar hoe we dingen op efficiënte wijze kunnen verbeteren. Dan maken we een plan en dan is het ‘doe het maar’. Die bekende doortastende Nederlandse handelsmentaliteit vind je terug in ons hele bedrijf. Ik vind dat heel prettig werken. Die opgeruimde spirit haalt het beste in mensen naar boven, daarvan ben ik overtuigd.’

‘We zijn wereldwijd actief in een breed scala aan markten. Er werken getalenteerde en gedreven mensen die graag extra stappen voor de klant zetten.’



<i>Naam</i>	Felipe Augusto
<i>Locatie</i>	Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk
<i>Functie</i>	Sales Business Manager
<i>Bij Van Leeuwen sinds</i>	2019
<i>Leeftijd</i>	33

Felipe Augusto werkt sinds 2019 als Sales Business Manager voor Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk. Zijn team is de afgelopen drie jaar fors uitgebreid. ‘Ik waardeer het vertrouwen dat ik krijg om leiding te mogen geven aan dit geweldige team.’

Felipe Augusto maakt als Sales Business Manager deel uit van het managementteam van Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk. Daarnaast heeft hij de dagelijkse leiding over een salesteam dat op drie locaties actief is: Sheffield, Brierley Hill en Basingstoke. ‘Samen zijn we verantwoordelijk voor het bedienen van de groep kleine en middelgrote klanten, en dat zijn vooral bedrijven in het segment Mechanical Engineering’, vertelt Felipe.’

Felipe volgde een ingenieursopleiding. Voordat hij in 2019 bij Van Leeuwen startte, werkte hij onder meer voor een bouwbedrijf en een industriële onderneming. Een mooie basis voor zijn huidige functie bij Van Leeuwen. Met een masteropleiding Innovatiemanagement & Ondernemerschap scherpte hij zijn vaardigheden verder aan.

Invoering webshop

Felipe: ‘De beste technische oplossingen voor klanten vinden, dat is mijn specialiteit. Daarom zit ik hier prima op mijn plek. Ook breng ik graag nichemarkten in kaart waarin wij met onze producten voor de lange termijn een rol kunnen spelen.’

Felipe is onder meer trots op de invoering van een webshop in 2021 voor klanten in het Verenigd Koninkrijk. ‘Hiervoor ben ik in 2019 naar Van Leeuwen’s Zweedse bedrijf Heléns geweest, om te leren van de ervaringen van de collega’s daar. Zij lanceerden eerder een vergelijkbare webshop. Vervolgens heb met mijn eigen salesteam een plan gemaakt om in het Verenigd Koninkrijk een webshop op te zetten. Inmiddels is de winkel open. We bieden onze klanten hiermee een online prijslijst met steeds actuele prijzen. Daarnaast kunnen klanten met prijs- of kortingsafspraken online calculaties maken en bestellingen doen. Met de nieuwe webshop willen we de klantervaring verbeteren.’

Investeren in de toekomst

Van Leeuwen is een geweldig bedrijf om voor te werken, vindt Felipe. ‘We zijn wereldwijd actief in een breed scala aan markten. Er werken getalenteerde en gedreven mensen die graag extra stappen voor de klant zetten.’ Verder vindt Felipe het interessant om deel uit te maken van een organisatie die door een overname (van Benteler Distribution in 2019) twee keer zo groot is geworden en volop investeert in de toekomst. Felipe wil zijn vaardigheden blijven ontwikkelen om Van Leeuwen in de toekomst zo goed mogelijk van dienst te zijn. ‘En wie weet kan ik doorgroeien naar een wereldwijde rol. Dat is in ieder geval mijn droom en ambitie.’





‘De bekende doortastende Nederlandse handelsmentaliteit vind je terug in ons hele bedrijf. Die opgeruimde spirit haalt het beste in mensen naar boven.’

Fabrizio Marturano

Van Leeuwen Italië

Human Resources



Onze mensen zijn het belangrijkste onderdeel van ons bedrijf. Hun kennis, ervaring, ambitie en drive zijn bepalend voor het succes van Van Leeuwen. Logisch dus dat wij onze mensen alle ruimte en kansen bieden om verder te leren en te groeien. Daarom blijven we ook de komende jaren investeren in medewerkers met onze People Strategy. Zo blijven onze mensen zich uitgedaagd voelen en plezier houden in hun werk. En kunnen ze met trots blijven zeggen: 'Ik werk bij Van Leeuwen.'

Onze 2.429 medewerkers hebben 58 verschillende nationaliteiten, en werken verspreid over 75 vestigingen in 33 landen. Van het totale personeelsbestand is 30% vrouw en 70% man.

Van Leeuwen is een bedrijf met een sterke positie in de markt en een aansprekende ambitie voor de komende jaren. Dat kunnen we alleen bereiken doordat onze mensen floreren. We doen dat door te zorgen voor een open werkcultuur met goede collega's en leiders. We creëren een omgeving waar het duidelijk is wat de rol en bijdrage van onze mensen is, we delen informatie en vinden de input en mening van onze medewerkers belangrijk. Verder moedigen we onze mensen aan zich steeds weer verder te ontwikkelen. We nemen onze mensen serieus, vinden het belangrijk om een duidelijke toekomst te schetsen en zoeken naar een goede dialoog met respect, aandacht en ondersteuning.

Een cultuur waarin onze mensen gezien en gewaardeerd worden en met motivatie, trots en plezier hun werk doen, is een belangrijk speerpunt van onze People Strategy. We investeren volop in onze mensen. Dat vinden we belangrijk. Voor de komende jaren hebben we dan ook een ambitieuze HR-agenda waarin de ontwikkeling van medewerkers centraal staat. We gaan aan de slag met de uitrol van een nieuw leiderschapsprogramma. We bieden medewerkers een nieuw e-learning aanbod. Daarnaast starten we in 2022 met een nieuw traineeprogramma om wereldwijd nieuw jong talent aan te trekken en te ontwikkelen binnen ons bedrijf. Zo kunnen collega's zich optimaal blijven ontwikkelen en zichzelf, elkaar en het bedrijf nog beter maken.

Performance-management-cyclus

In 2021 hebben we verschillende initiatieven ontplooid om een succesvol bedrijf en aantrekkelijke werkgever te blijven, voor jong talent én ervaren collega's. Zo hebben in 2021 een stevige

basis gelegd voor een nieuwe performance-management-cyclus. Met deze cyclus willen we onze mensen verder helpen ontwikkelen en ons bedrijf klaarstomen voor de toekomst. Door open en motiverende dialogen tussen leiders en medewerkers te creëren, kunnen onze leiders Van Leeuwen nog beter besturen en kunnen onze mensen het beste van zichzelf geven. In 2022 gaan we daadwerkelijk aan de slag met de performance-management-cyclus.

Belangrijk onderdeel van onze People Strategy vormt Workday: het state-of-the-art systeem op het gebied van HR digitalization. Workday maakt alle genoemde nieuwe manieren van werken mogelijk. In 2021 hebben we collega's in nog meer landen aangesloten op het systeem. Inmiddels is Workday actief in 19 landen en hebben 1.900 medewerkers toegang. In 2022 willen we de overige vestigingen aansluiten en de uitrol afronden.

Flexibel en oplossingsgericht

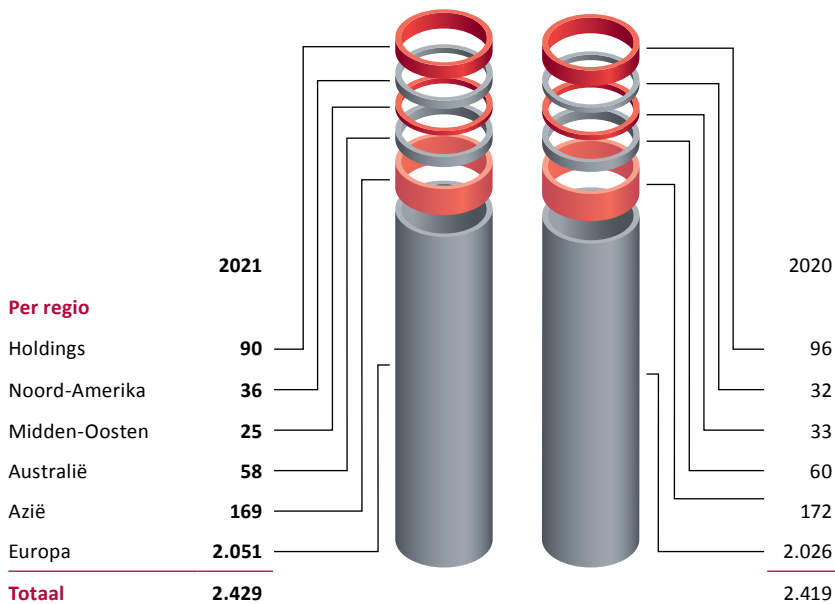
In 2021 hebben, voor het tweede jaar op rij, alle veiligheidsmaatregelen rond COVID-19 een groot beroep gedaan op de flexibiliteit en het aanpassingsvermogen van onze mensen. Ook nu weer hebben ze alle uitdagingen uitzonderlijk goed opgepakt en laten zien dat ze in hoge mate oplossingsgericht en flexibel zijn. Onze mensen hebben in korte tijd zeer goed weten te anticiperen op de nieuwe marktomstandigheden. Dit heeft in belangrijke mate bijgedragen aan de mooie bedrijfsresultaten over 2021.

Van Leeuwen-competenties

In 2021 hebben we nieuwe Van Leeuwen-competenties gedefinieerd, competenties die we nodig hebben om de nummer één buizenspecialist te blijven. Deze competenties staan in de toekomst centraal in al onze HR-processen. Voor het aantrekken van nieuwe mensen, performance management, ontwikkeling en leiderschap en voor onze Van Leeuwen cultuur. Daarnaast zijn diversiteit & inclusie en gendergelijkheid thema's waar Van Leeuwen zich de komende jaren sterker op gaat focussen.



Aantal medewerkers Van Leeuwen Buizen Groep



Leiderschapsprogramma

In 2022 gaan we starten met een nieuw leiderschapsprogramma gekoppeld aan onze strategie. Samen met onze leidinggevendenden hebben we onderzocht wat onze organisatie voor de toekomst nodig heeft. We willen hierbij onze bestaande krachten behouden, zoals onze klantgerichtheid, innovatief ondernemerschap en een 'can do'-mentaliteit. Daarnaast bouwen we verder aan de ontwikkeling van competenties zoals strategische denken, digitale vaardigheden en het succesvol opereren in een steeds complexer wordende wereldmarkt.

Nieuwe HR-community

In 2021 hebben we ook een nieuwe professionele HR-community opgebouwd binnen Van Leeuwen. We hebben ons Global HR-team versterkt met nieuwe regionale HR-leiders, een nieuwe Talent & Development Manager en een Corporate HR-manager voor het hoofdkantoor. Onze nieuwe Recruitment Manager werkt aan de nieuwe positionering van Van Leeuwen op de arbeidsmarkt en helpt ons verder bouwen aan onze rol als goede werkgever. In 2022 starten we met nieuwe wervingsprocessen en lanceren we de nieuwe wereldwijde recruitmentwebsite van Van Leeuwen.

Distributie



Bij Van Leeuwen werken we elke dag aan een optimale service voor onze klanten. Daarvoor investeren we continu in de verbetering van onze operationele, logistieke en IT-processen, en in de inrichting van onze magazijnen. Zo vergroten we onze leverbetrouwbaarheid en kunnen we tegemoetkomen aan de hoge eisen die klanten aan ons stellen.

Voor een efficiënte supply chain sluiten we de netwerken en voorraden van onze vestigingen steeds zo naadloos mogelijk op elkaar aan. Op die manier slagen we er steeds weer in de juiste materialen, in de juiste hoeveelheden op tijd bij de klant te krijgen. Ook in 2021 was een goede leverbetrouwbaarheid essentieel en hebben onze medewerkers daar steeds sterk op aangestuurd.

Activiteiten optimaliseren

Om onze positie verder te versterken richten we ons continu op het verbeteren van de productiviteit en effectiviteit van onze processen. Het standaardiseren en vereenvoudigen van processen zijn daarbij leidende principes. Voor betere resultaten kiezen we er soms ook voor om activiteiten te verplaatsen of te integreren. Ook daarmee verhogen we de efficiency en verlagen we de kosten, evenals onze footprint. Een van onze grootste investeringen in 2021 is de uitbreiding van Heléns Rör AB, het bedrijf van Van Leeuwen in Zweden. Onder de naam OneHalmstad brengt Heléns haar magazijn, productie en hoofdkantoor samen op één locatie in Olofsdalsvägen in Halmstad. Het totaaloppervlak van het bedrijf

bedraagt straks 60.000 m². In november 2020 zijn we met de bouwactiviteiten gestart, in januari 2023 verwachten we het nieuwe bedrijfsterrein volledig in gebruik te kunnen nemen. Het samengaan biedt de kans om de komende jaren flink te investeren. In meer efficiënte machines en in een high flow productielijn voor precisiematerialen. Door onze collega's en hun kennis en kunde onder één dak samen te brengen, kunnen we nog beter werken aan slimme oplossingen voor onze klanten.

Nieuwe voorraadlocaties

Voorraadlocaties vernieuwen of nieuw bouwen doen we als we daarmee meer rendement kunnen behalen en nog meer voor klanten kunnen betekenen. Zo hebben we in 2021 een ontwerp gemaakt voor de vernieuwing van ons magazijn in Zwijndrecht met de laatste state-of-the-art logistieke oplossingen. In de eerste helft van 2022 sluiten we de contracten met de geselecteerde aannemers, zodat we snel met de vernieuwing van het magazijn aan de slag kunnen. Ook de komende jaren blijven we investeren in ons internationale logistieke netwerk, om onze veiligheid, betrouwbaarheid, service en efficiency nog verder te verbeteren.

Machines en installaties

Met onze investeringen in machines en installaties breiden we onze value added diensten continu uit. Om goed op de veranderende markt vraag te kunnen blijven inspelen, hebben we volledig in zicht wat we op welke locatie aan bewerkingen kunnen uitvoeren, en waar het nodig is om machines te vervangen, verplaatsen naar een andere locatie of nieuwe type machines aan te kopen. Met het oog op de ontwikkeling van de markt vraag, continuïteit, efficiency en capaciteit besloot Van Leeuwen in 2021 om diverse nieuwe zagen en bewerkingsmachines aan te kopen voor onder meer de locaties in het Verenigd Koninkrijk, Zweden, België, Nederland, Slowakije, Duitsland, Zwitserland en Denemarken. In de eerste helft van 2022 vindt de installatie plaats. Zo zorgen we ervoor dat de performance van onze bewerkingsfaciliteiten steeds aansluit bij de laatste stand van de techniek.

In Europa alleen al beschikken we over ruim 360 machines, waaronder ruim 230 zagen waarmee we vrijwel alle gewenste bewerkingen op maat kunnen leveren. Ons beleid voor investeringen is gebaseerd op de vraag vanuit de markt, business continuïteit, efficiency en aansluiting bij technologische ontwikkelingen.





ISO-normeringen

Van Leeuwen's kwaliteitsbeleid is al tientallen jaren gebaseerd op de ISO-normeringen. De ISO 9001-standaarden zijn geborgd in de procedures, processen en cultuur van onze organisatie. Zo zijn bijvoorbeeld 68 locaties in het bezit van het ISO 9001-certificaat. We garanderen het kwaliteitsniveau van de materialen die we inkopen door met een select aantal leveranciers samen te werken. Een grondige validatie van de processen en kwaliteit vindt plaats voordat deze leveranciers op onze Approved Manufacturers List (AML) worden toegelaten. In de Automotive-industrie worden specifieke normen gehanteerd die we ook toepassen binnen onze vestingen die leveren aan deze klantengroep. Deze vestingen zijn dan ook IATF gecertificeerd. In 2021 hebben we een eerste stap gezet met de integratie van het kwaliteitssysteem van de Van Leeuwen-vestigingen met die van de vestigingen van het voormalige Benteler Distribution, het bedrijf dat we in 2019 overnamen. In het eerste kwartaal van 2022 gaan beide kwaliteitssystemen op in één systeem volgens de ISO 9001-standaarden.

Kwaliteit, milieu en veiligheid

Het welzijn van medewerkers en de duurzame ontwikkeling van de leef- en werkomgeving staan bij ons hoog in het vaandel. Veiligheid staat voorop in onze processen en onze veiligheidscultuur is gebaseerd op onze wereldwijde standaarden en procedures die gelinkt zijn aan de "Van Leeuwen Life Saving Rules". De regels en procedures zijn direct gerelateerd aan ISO 45001. In 2021 zijn we een nieuwe veiligheidscampagne gestart en is het aantal ongevallen (dat leidde tot verzuim) met 17% afgenomen. Een positieve ontwikkeling, maar we blijven streven naar een verdere afname.

Bij de selectieprocedure voor leveranciers stellen we het bezit van gecertificeerde kwaliteits-, milieu- en veiligheidsmanagementsystemen als voorwaarde. In 2021 hebben we onder meer een Sustainability Manager aangesteld. De nieuwe collega stimuleert de verdere verduurzaming van onze bedrijfsprocessen en ziet erop toe dat we hier stappen in blijven zetten. Zo streven we onder meer al naar een zo efficiënt mogelijk belading van onze transporten, om zo het aantal gereden kilometers en dus de CO₂ uitstoot te beperken. Ook zijn we in 2021 gestart met een proef om onze trucks op LNG te laten rijden.

Verdere ontwikkeling EDI

Bij Van Leeuwen werken we met een platform waarmee we met alle partijen in de supply chain kunnen communiceren via EDI. Hiermee kunnen we klantorders ontvangen, bevestigingen versturen, leveringsinformatie real-time aanleveren maar ook certificaten en facturen beschikbaar stellen. Ook met leveranciers en vervoerders communiceren we via EDI. Dat geeft ons heel snel inzicht in de beschikbaarheid en levertijden van producten. In 2021 hebben we nog meer klanten verbonden met EDI en zijn er ook met leveranciers nieuwe EDI-connecties gelegd.

Transport

Voor een efficiënt en goedlopend transportnetwerk werken we in veel gevallen samen met vaste vervoerders die altijd een betrouwbare service leveren. Door het continu analyseren van de logistieke stromen streven we steeds naar een betaalbare oplossing met een goede leverfrequentie en de juiste snelheid. Door het segmenteren van de stromen en hierop verschillende logistieke concepten toe te passen, zijn we in staat service op maat te leveren.

Projecten

Van Leeuwen beschikt over ervaren internationale projectteams die alle kennis en ervaring in huis hebben om klanten optimaal te ondersteunen gedurende het gehele toeleveringstraject. Vanaf de fase van informatie en offertes tot en met de verpakking en verzending van de buizen en buistoepassingen. Via onze eigen projectdatabase kunnen onze eigen projectteams én die van de klant de voortgang van projecten real time volgen. Hierdoor weten klanten precies welke materialen er onderweg zijn, naar welke locatie. Deze tool is internationaal te gebruiken.





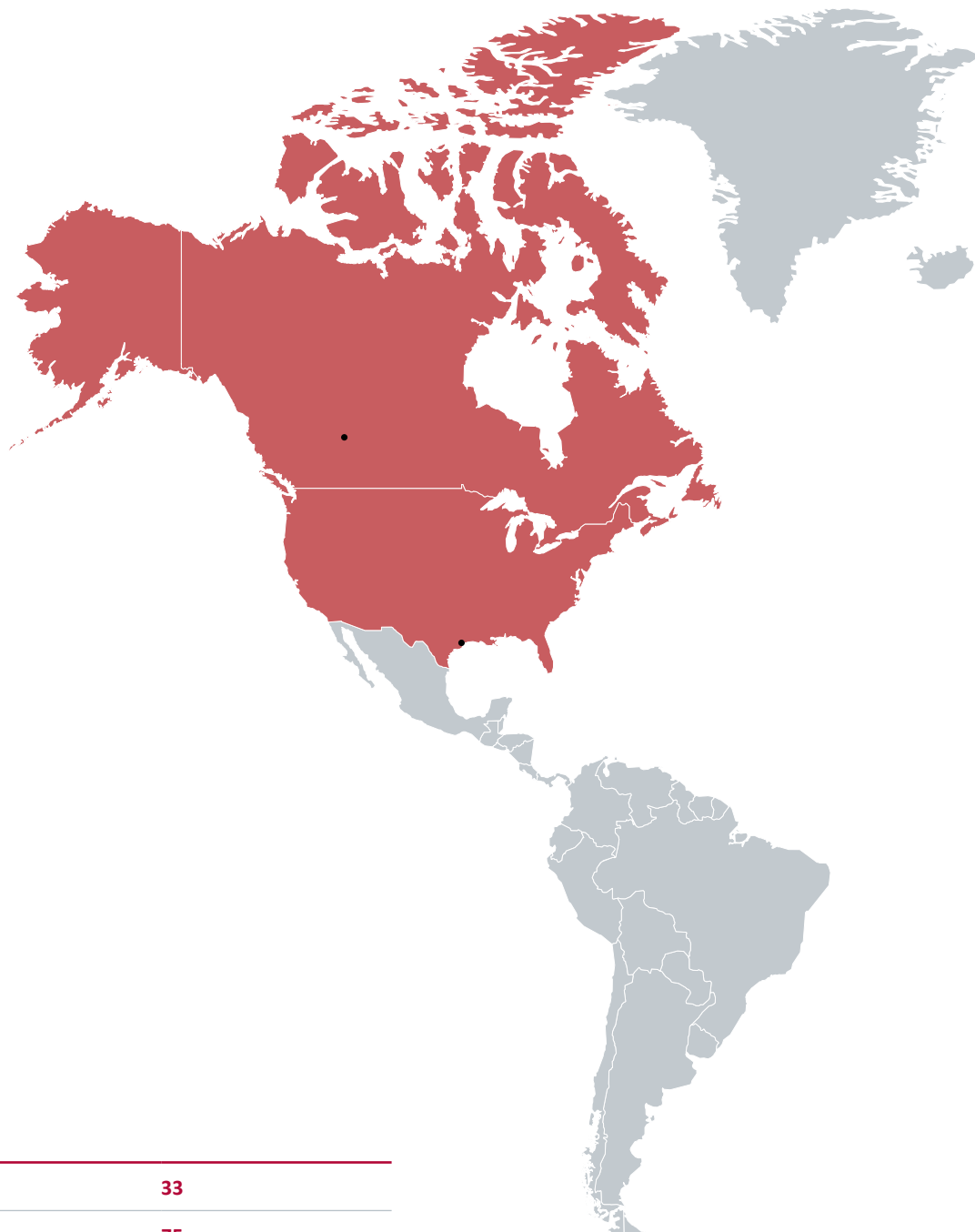
‘We zijn wereldwijd actief in een breed scala aan markten. Er werken getalenteerde en gedreven mensen die graag extra stappen voor de klant zetten.’

Felipe Augusto

Van Leeuwen Verenigd Koninkrijk



Van Leeuwen in 2021



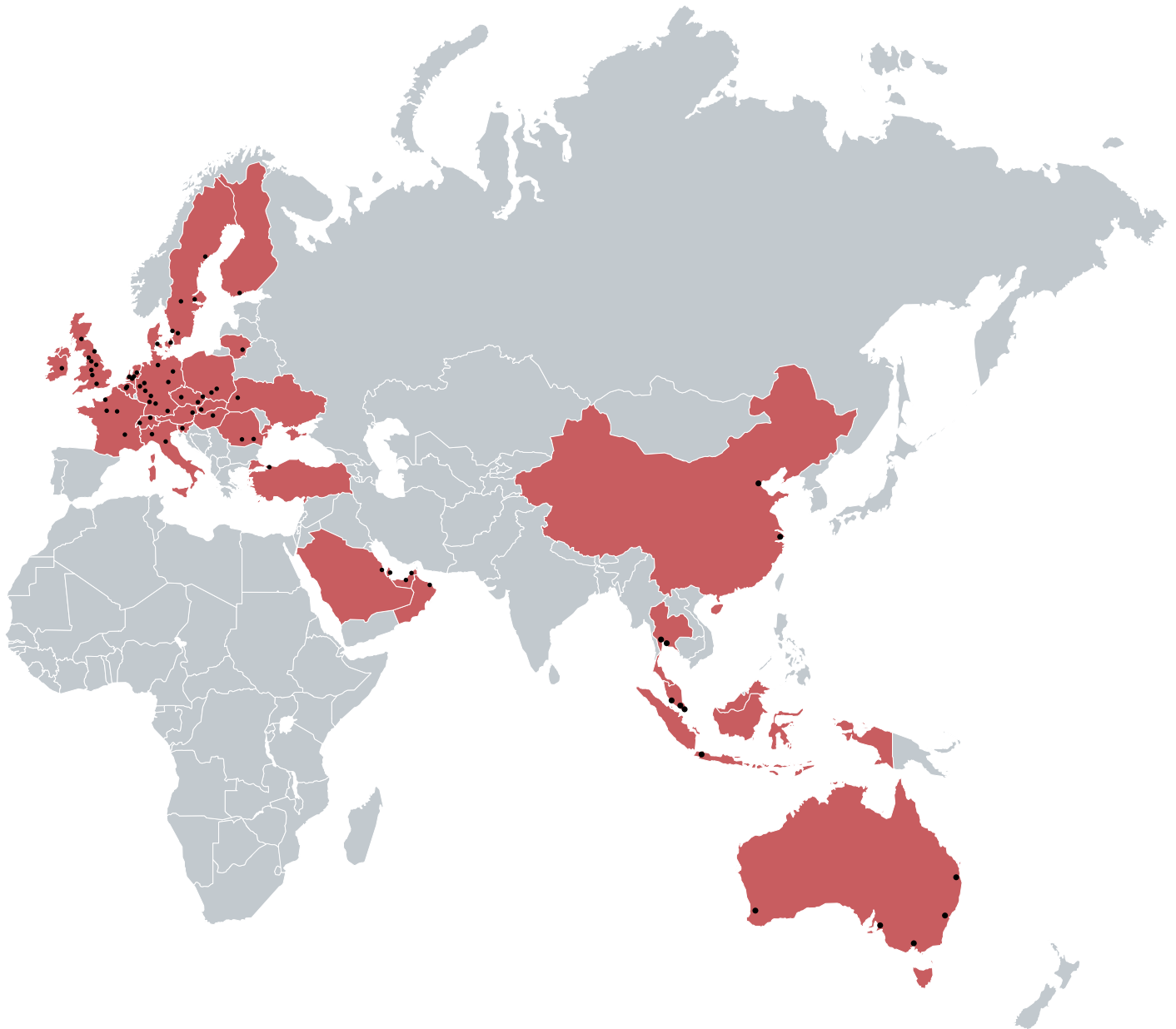
Landen	33
Kantoren en magazijnen	75
Beschikbare opslagruimtefuncties	760.000 m²
Verschillende artikelen op voorraad	200.000
Medewerkers	2.429
Nationaliteiten	58

Noord-Amerika

Canada
Verenigde Staten

Contactgegevens

Kijk op www.vanleeuwen.com voor de contactgegevens van ons internationale netwerk.



Europa

- | | |
|---------------------|-------------|
| Nederland | Italië |
| België | Zwitserland |
| Duitsland | Polen |
| Oostenrijk | Roemenië |
| Frankrijk | Tsjechië |
| Verenigd Koninkrijk | Slovenië |
| Ierland | Slowakije |
| Denemarken | Hongarije |
| Finland | Oekraïne |
| Zweden | Turkije |
| Litouwen | |

Midden-Oosten

- Verenigde Arabische Emiraten
- Qatar
- Saudi-Arabië
- Oman

Azië/Australië

- Singapore
- Maleisië
- Thailand
- Indonesië
- China
- Australië

Raad van Commissarissen

Ir. J.H.R. Kretzers, Voorzitter

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1956
Eerdere functies	: Executive Vice President Projects Royal Dutch Shell Group Lid Management Board Shell Nederland B.V.
Overige toezichhoudende posities	: Lid Raad van Commissarissen Van Oord N.V.
Datum benoeming	: 15-04-2015

Ir. T.J.G. Collot d'Escury

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1966
Huidige functie	: Managing Partner Roland Berger Amsterdam
Eerdere functies	: Deputy CEO & Member Global Executive Committee Roland Berger
Overige toezichhoudende posities	: Lid Raad van Commissarissen Investment Fund for Health in Africa (IFHA B.V.) Voorzitter Raad van Toezicht Technische Universiteit Delft
Overige posities	: Bestuur Roosevelt Stichting
Datum benoeming	: 01-05-2019

K.P. den Hartogh

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1965
Huidige functie	: Group Managing Director van Royal Den Hartogh Logistics
Eerdere functies	: Bestuurslid ECTA (European Chemical Transport Association) Bestuurslid TLN (Transport Logistiek Nederland – branche vereniging)
Datum benoeming	: 01-05-2019

Drs. R.J. Lamé RA, RCBM

<i>Voorzitter auditcommissie</i>	
Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1956
Eerdere functies	: Lid Raad Van Bestuur Joh. Mourik & Co Holding B.V. Directeur Gemco Industries B.V.
Overige toezichhoudende posities	: Voorzitter Raad van Commissarissen Wessem Holding B.V. Lid van Raad van Commissarissen Maatzorg Brabant B.V.
Datum benoeming	: 14-06-2017



*Van links naar rechts:
R.J. Lamé,
T.J.G. Collot d'Escury,
C.C.Th. Rietberg,
J.H.R. Kretzers,
K.P. den Hartogh
A.F. van der Touw*

Dr. C.C.Th. Rietberg

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

A.F. van der Touw

Nationaliteit : Nederlandse
 Geboortejaar : 1955
 Eerdere functies : Voorzitter Raad van Bestuur Siemens Nederland N.V.
 Lid Raad van Commissarissen Deloitte Nederland
 Overige toezichhoudende posities : Voorzitter Raad van Commissarissen TenneT Holding B.V.
 Voorzitter Raad van Toezicht Universiteit Leiden
 Voorzitter Raad van Toezicht Nederlandse Bachvereniging
 Datum benoeming : 01-06-2021

Raad van Bestuur en Executive Board

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

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

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

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1966
Eerdere belangrijke functies	: Algemeen directeur Van Leeuwen Precisie B.V. Regional Managing Director Van Leeuwen Pipe and Tube (Singapore) Pte Ltd
Overige positie	: Lid Raad van Commissarissen Hittech Group B.V.
Datum in dienst	: 02-03-1992
Benoemd in huidige functie	: 01-09-2007
Specifieke taakgebieden	: Nederland, Duitsland, Noord-Europa, Zwitserland en Australië; Commercial Excellence

Drs. V.M. Geerts RA RC, Lid van de Executive Board en CFO

Nationaliteit	: Nederlandse
Geboortejaar	: 1972
Eerdere belangrijke functies	: CFO Bunge Loders Croklaan CFO IOI Loders Croklaan
Datum in dienst	: 01-05-2021
Benoemd in huidige functie	: 01-05-2021
Specifieke taakgebieden	: Finance, IT en Compliance

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

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

T.O. Beer, Lid van de Executive Board

Nationaliteit : Duitse
 Geboortejaar : 1967
 Eerdere belangrijke functies : CFO Benteler Distribution International GmbH
 Financial Director Bosch Lawn and Garden Ltd
 Datum in dienst : 01-12-2019
 Benoemd in huidige functie : 01-12-2019
 Specifieke taakgebieden : Verenigd Koninkrijk, Centraal- en Zuidoost-Europa;
 Supply Chain, Operations, Production en QSEH

Mr. C. van Nieuwkerk, Lid van de Executive Board

Nationaliteit : Nederlandse
 Geboortejaar : 1966
 Eerdere belangrijke functies : Regional People & Culture Director Europe ISS Facility Services
 People & Culture Director Netherlands ISS Facility Services
 Overige positie : Lid Raad van Commissarissen Royal Swinkels Family Brewers
 Datum in dienst : 01-11-2020
 Benoemd in huidige functie : 01-11-2020
 Specifieke taakgebieden : Corporate HR en Organization; Sustainability



Van links naar rechts: Joop Sassen, Hans Weerstra, Vincent Geerts, Peter Rietberg, Caroline van Nieuwkerk, Torsten Beer.

Management



Peter Rietberg
Voorzitter van de Raad
van Bestuur



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



Vincent Geerts
Lid van de Executive
Board; Chief Financial
Officer



Hans Weerstra
Lid van de
Executive Board



Torsten Beer
Lid van de
Executive Board



Caroline van Nieuwkerk
Lid van de
Executive Board



Steven Ruijters
Managing Director
Van Leeuwen vestigingen
in Nederland



Johan Meijer
Commercieel Directeur
Van Leeuwen Precisie



Frits Veraa
Commercieel Directeur
Van Leeuwen Stainless



Thijs van Dulm
Commercial Director
Stainless Europe



Andreas Schmidt
Managing Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Thorsten Müller
Managing Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Jörg Hassler
Commercial Director
Van Leeuwen Germany
& Austria



Meikel Pitsch
Commercial Director
Van Leeuwen Germany
Process & Power



Pieter Smaege
Regional Managing
Director Belgium &
France



Steve Vandermeulen
Commercial Director
Belgium



Nadia Chhiti
Commercial Director
Wauters Belgium



Nicolas Vancaeyseele
Commercial Manager
Van Leeuwen France



Cédric Jacopucci
Commercial Director
Normydrø France



Bob Heath
Managing Director
Van Leeuwen
United Kingdom



Kris Bowling
Managing Director
Van Leeuwen
United Kingdom



Eva Täljegård
Regional Managing
Director Heléns Sweden



Stig Rex
Managing Director
Heléns Denmark



Vytautas Kausas
Managing Director
Van Leeuwen Lithuania



Pirmin Helbling
Managing Director
Kindlimann Switzerland



Roger Gähler
Managing Director
Kindlimann Switzerland



Karin Rose
Regional Managing
Director Van Leeuwen
Central Europe



Hans Zondervan
Managing Director
Van Leeuwen
Czech Republic



Lajos Siebel
Managing Director
Van Leeuwen Hungary



Miroslaw Aszyk
Managing Director
Van Leeuwen Poland



Andriy Markov
Managing Director
Van Leeuwen Ukraine



Marius Metz
Director Van Leeuwen
Slovakia



Emil Sirovina
Managing Director
Van Leeuwen Slovenia



Ruggero Nestri
Regional Managing
Director
South-Eastern Europe



Irina Beltermann
Managing Director
Van Leeuwen Romania



Gazi Dilekci
Commercial Director
Van Leeuwen Turkey



Fulya Atan
Finance Director
Van Leeuwen Turkey



Ruud Langeveld
Regional Managing
Director Van Leeuwen
Asia



David Abernethy
Regional Commercial
Manager Asia



Pieter Buijs
General Manager
Van Leeuwen Malaysia



Michael van Etten
General Manager
Van Leeuwen Thailand



Weeraphong Nirasrop
Managing Director
Van Leeuwen
Distribution Thailand



Fenti Kertasari
Managing Director
Van Leeuwen
Distribution Indonesia



Dennis Yap
General Manager
Van Leeuwen China



Hadi Nassar
Regional General
Manager Van Leeuwen
Gulf



Emmanuel Zammit
Managing Director
Van Leeuwen Australia



Graham Watts
General Manager
Van Leeuwen Canada



George Kubove
General Manager
Van Leeuwen USA



Ted Klaver
Managing Director
Global Project
Organization



Martijn van Eck
European Procurement
Manager



Ivan Luc
European Procurement
Manager



André Dekker
Global Contract
Director



Matthijs Erwich
Corporate Director
Corporate IT



Christian Meier
Global Program
Director S/4 HANA



Ulrika Rydén
Corporate Sustainability
Manager



Eric Veraart
Corporate Director
Supply Chain & QSE



Dominik Esser
Manager Production
Equipment



Dennis Wittmann
Manager SHEQ



Robert van der Borden
Group Director Finance
& Reporting



Eline van Haeren
General Counsel



Andre Bouwer
Head of Compliance



Ingrid den Hartog
Manager Corporate
Communications



Fred Nauta
Corporate Manager HR

De Van Leeuwen Buizen Groep
More than tubes.

www.vanleeuwen-report.com



Corporate film



Online versie Jaarboek



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 2022. Gedrukt in Nederland.

VAN LEEUWEN



More than tubes.



International Network

Distribution Expertise

Worldwide Stocks

Customized Services

Global Sourcing

Project Management