

DE VISSER NETHERLANDS ZET VAART ACHTER EXPANSIEBELEID

‘WE WILLEN ONS WERELDWIJD LATEN ZIEN’

Het zijn geen geringe ambities die ze bij De Visser in Lelystad koesteren. Het bedrijf neemt een vooraanstaande positie in op het gebied van ontwerp, aanleg en onderhoud van installaties voor vloeibare gassen, van co2-installaties en van cryogene installaties. “We willen ons in ons vakgebied wereldwijd manifesteren. Dat is onze stip aan de horizon.”

De onderneming kent allang niet meer alleen Nederland als werkgebied. Zelfs de Benelux biedt op termijn een te beperkte markt voor de doelstellingen van de onderneming. Volgens Joost de Visser zijn reeds de nodige stappen gezet die de expansie van het bedrijf handen en voeten moeten geven. De Visser is directeur van De Visser Holding. Met ingang van dit jaar heeft de ondernemer afscheid genomen van de naam die het bedrijf, onderdeel van de holding, lang gedragen heeft. “De naam ‘LPG installaties de Visser’ dekt de lading onvoldoende. Onze activiteiten reiken inmiddels verder dan die naam tot uitdrukking brengt. Met ‘De Visser Netherlands BV’ onderstrepen we niet alleen onze internationale ambities, we willen daarmee ook duidelijk maken dat we ons met ons productaanbod breed oriënteren. Met ‘De Visser Netherlands BV’ onderstrepen we niet alleen onze internationale ambities, we maken hiermee ook duidelijk dat er door middel van het productaanbod, breed georiënteerd wordt.”

GRILLIGE MARKT

De aandacht voor de internationale markt kreeg binnen de organisatie al eerder gestalte met de oprichting in 2009 van De Visser Belgium BVBA. Daarmee verbeterde het bedrijf zijn slagkracht op zowel de markt in België als in Luxemburg. “We zien het aandeel van LPG als motorbrandstof de laatste jaren sterk dalen”. De markt wordt grilliger, omzetten lopen terug, de margedruk neemt toe. Het volume moet groeien als we onze klanten op dezelfde hoogwaardige manier willen blijven bedienen.”

VOLWAARDIGE PARTNERS

Het bedrijf heeft de afgelopen zestig jaar nauw samen gewerkt met de firma Uchtman BV te Amsterdam, gespecialiseerd in elektrotechniek en elektronica. De ondernemingen zijn in die periode zo met el-

kaar vergroeid geraakt, dat De Visser en Uchtman het afgelopen jaar volwaardige partners zijn geworden. Daaraan voorafgaand zijn de bedrijfsvoeringen van de twee bedrijven op elkaar afgestemd, waardoor de nodige doelmatigheid is bereikt in de administratieve en operationele processen. De Visser en Uchtman blijven overigens onder de eigen identiteit de markt bewerken. Volgens directeur De Visser is met het aangaan van het partnerschap met Uchtman niet alleen de effectiviteit van beide bedrijven gediend. “Klanten gaan bij voorkeur in zee met één partij die op basis van een aantal relevante specialisaties zelfstandig én doelmatig omvangrijke projecten kan oppakken, uitvoeren en afronden. Opdrachtgevers willen maximaal ontzorgd worden. Door onderling het partnerschap aan te gaan, komen we aan deze eis van de markt tegemoet.”

GROEISTRATEGIE

De onderneming wil zich in de volgende fase van de groeistrategie op mondiaal niveau manifesteren. “We ervaren dat opdrachtgevers en potentiële opdrachtgevers op Europese schaal gecharmeerd zijn van onze activiteiten op de markt in de Benelux. Onze prestaties, zo krijgen we terug, wekken vertrouwen. In 1992 is het onderdeel De Visser Trading opgezet, specifiek gericht op de buitenlandse markt. Met De Visser Trading bedienen we voor onze partners op groot-handelniveau.” Directeur De Visser geeft aan dat door de veelzijdigheid van de onderneming, het bedrijf zich in vrijwel elk onderdeel van de keten manifesteert. De expertise van het bedrijf in het assembleren van transportmiddelen heeft daar volgens hem in belangrijke mate aan bijgedragen. Het winnen en opslaan van de producten, het vervoer naar en van overslagstations naar uiteindelijk de locaties waar de producten worden gebruikt. Directeur De Visser maakt geen geheim van de ambities van zijn bedrijf. “Op termijn willen we ons wereldwijd op een vooraanstaande manier positioneren op



De Visser Netherlands BV uit Lelystad is een van de bedrijven die zich maandelijks presenteren in de rubriek ‘Specialisten binnen handbereik’. De onderneming heeft zich toegelegd op het ontwerpen, aanleggen en onderhouden van installaties voor vloeibare gassen, van co2-installaties en van cryogene installaties. De onderneming kent allang niet meer alleen Nederland als werkgebied. Zelfs de Benelux biedt op termijn een te beperkte markt voor de doelstellingen van de onderneming. Directeur Joost de Visser vertelt dat reeds de nodige stappen zijn gezet die de expansie van het bedrijf verder handen en voeten moeten geven.

de markt van vloeibare en cryogene gassen. Onze inzet is om deze producten, en dus ook vloeibaar en cryogene gassen, op wereldwijde schaal beschikbaar te maken. Stap voor stap ambiëren wij de groei van een speler op de markt in de Benelux naar een aanbieder op mondiaal niveau. De eerste stappen zijn reeds gezet, momenteel maakt ons bedrijf die transitie mee.”

VESTIGINGSPLAATS

Of hij in die groeistrategie aanleiding ziet om de hoofdzetel van het bedrijf van Nederland naar elders te verplaatsen? “Nederland staat bij uitstek bekend als het land in West-Europa met de kennis en kunde op het gebied van aanleg en onderhoud van installaties voor processen met vloeibare gassen, CO2 en cryogene technieken. Met centrale ligging, goede infrastructuur, havens in Amsterdam, Rotterdam, Hamburg, Antwerpen en luchthaven Schiphol geldt Nederland, maar ook Lelystad in deze markt als logische vestigingsplaats.”



Joost de Visser:...aanbieder op mondiaal niveau...
(foto: Patrick Ouwerkerk)