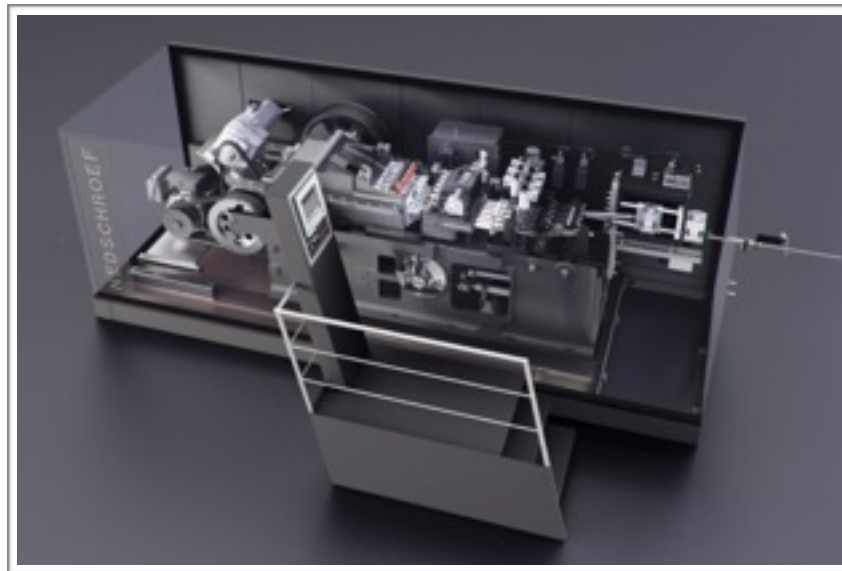


# Nedschroef Machinery kiest voor Cloud for Customer met TheValueChain



Nedschroef Machinery uit Herentals bouwt machines die bevestigingsmiddelen maken, voornamelijk voor de automobielsector en de bouwindustrie.

CEO Marc Van Opstal vertelt waarom hij koos voor Cloud for Customer met TheValueChain.

“Alle offertes, hun status én de emailcommunicatie die erbij hoort komen samen in één gebruiksvriendelijk systeem. Gemakkelijker voor de verkopers, overzichtelijker voor het management.”

## Koud smeden

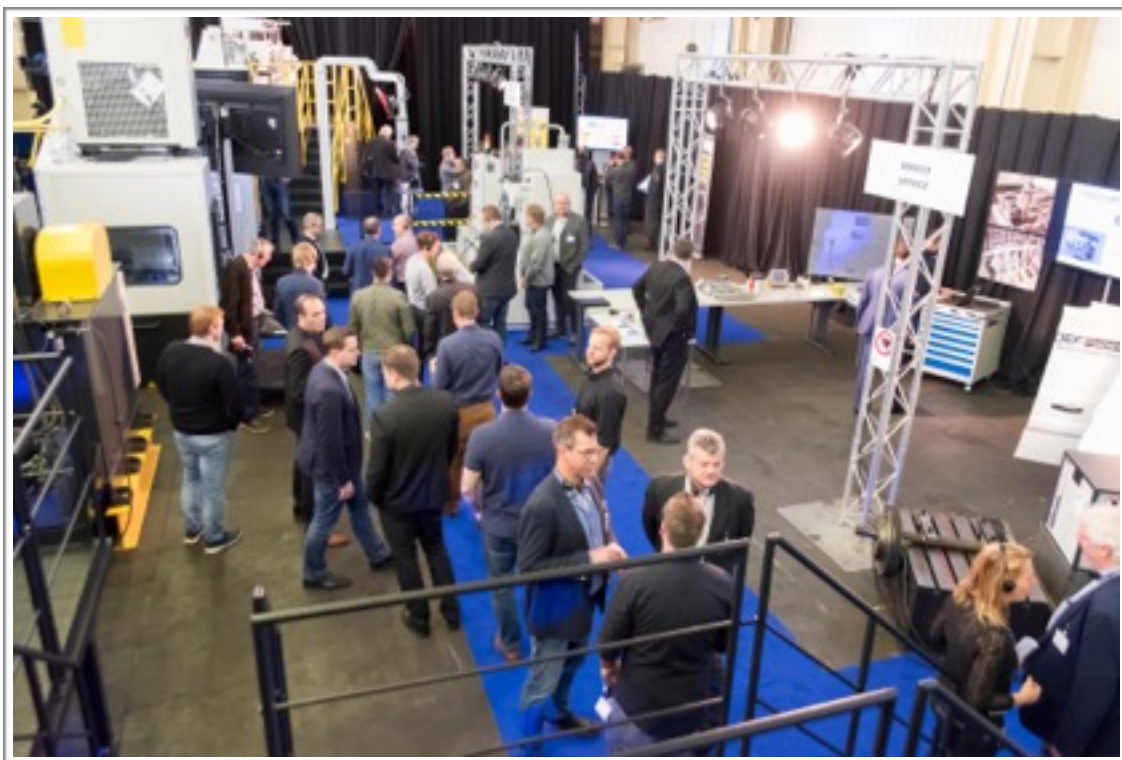
Weinigen vertellen met zoveel passie over hun bedrijf als Marc Van Opstal. Twee jaar geleden klom hij op van finance- & IT-manager tot CEO van Nedschroef. "Wij bouwen machines die koud smeden. Letterlijk: onze machines maken onder andere schroeven en bouten uit staaldraad zonder dat er hitte aan te pas komt. Ze persen de staaldraad in de gewenste vorm."

"Je zou bouten kunnen verspanen op draai- en freesbanken, zoals een beeldhouwer doet. Maar dan heb je afval. Bij ons procédé gaat niets verloren. Wij boetseren met staal. Louter door de perskracht vloeit het staal in een matrijs naar de gewenste vorm. Een smid heeft vuur nodig omdat hij met lichaamskracht alleen het staal niet in de juiste vorm krijgt. Onze machines hebben tot 800 ton perskracht. Zij krijgen het staal in de juiste vorm zonder het verwarmen."



## 200 schroeven per minuut

"Onze klanten komen met tekeningen van wat ze graag willen. Dan gaan onze ingenieurs aan de slag. Onze klanten komen voornamelijk uit de automobielsector en de bouwsector. Onze machines zijn alleen interessant voor klanten met enorme volumes. Ze produceren tot 200 schroeven per minuut. Het gaat om investeringen van een paar honderdduizend tot een paar miljoen euro."



## Most Admirable Brand

"Hooguit een handvol bedrijven in de wereld doet hetzelfde als wij. Wereldwijd leveren wij 30 tot 35 machines per jaar. Duitsland is onze grootste afzetmarkt, met zijn grote auto-industrie. Ook in Detroit hebben wij een servicecenter. Overal waar industrie is, vind je onze machines. Sinds onze oprichting hebben wij meer dan 2000 machines gemaakt, waarvan ongeveer 1400 machines nog producten maken, ook al zijn ze soms al meer dan 50 jaar oud."

“In China kregen wij in 2016 de Gouden Schroef, een award voor de Most Admirable Brand. Vergeleken met de Chinese markt leveren wij topkwaliteit. Hun machines kosten een tiende van de onze, maar de kwaliteit, nauwkeurigheid, snelheid etc. is natuurlijk niet hetzelfde. Noem ons gerust de BMW van de koudovormingsmachines.”

“Onze machines gaan decennialang mee. Er zijn er nog actief die wij bouwden in de sixties. De tweedehandsmarkt is groot. Sommige machines worden tot tien keer doorverkocht. Voor ons is dat niet slecht. Wij verkopen onderdelen, of de machines komen terug binnen voor onderhoud. Een groot deel van onze activiteiten bestaat uit reparatie of revisie van oude machines.”

## Opvolging van klanten en potentiële klanten



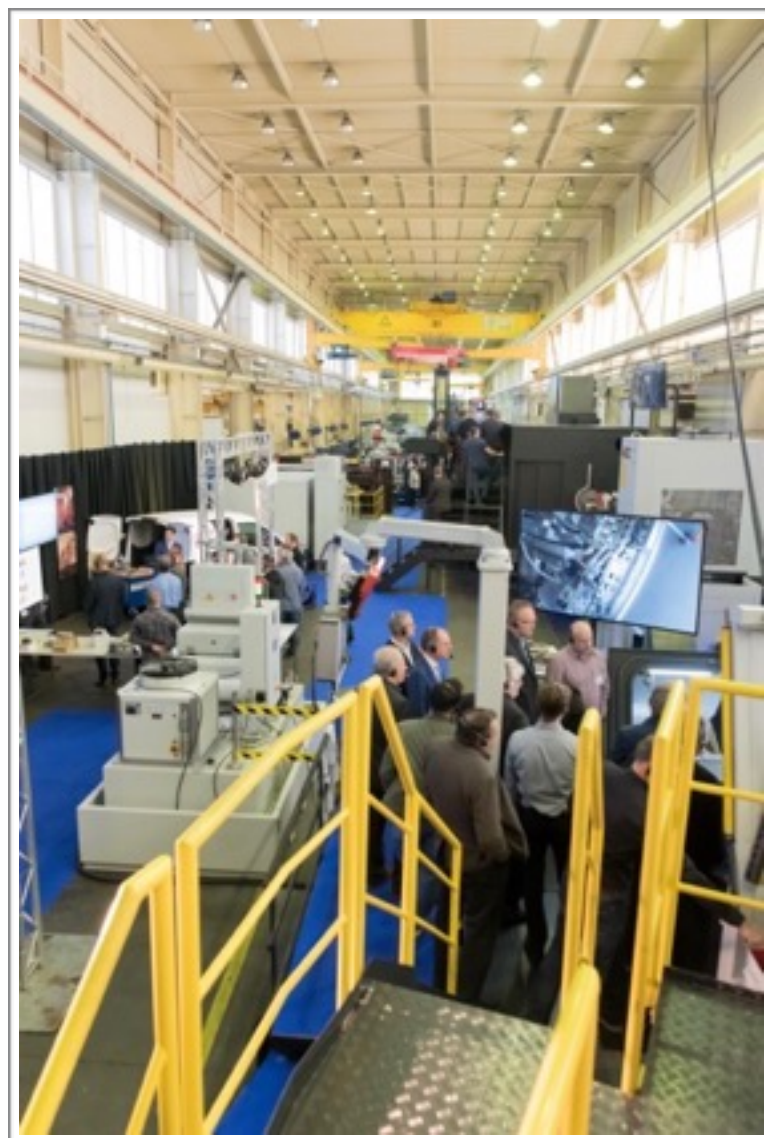
In Herentals zijn 130 werknemers aan de slag, waarvan de helft arbeiders en de helft bedienden, vooral ingenieurs. Het team telt zes verkopers.

"Wij werken met SAP. Een klant duikt pas op in het ERP-systeem wanneer hij een machine koopt. Onze verkopers werkten nog met een verouderde, vervuilde en onvolledige database. Ze hadden een klantrelatiebeheersysteem nodig dat ook informatie over potentiële klanten bevat."



## Overzicht met Cloud for Customer

"Voor ons was een traditioneel CRM-systeem te groot. In onze niche heb je geen duizenden klanten, dus was er ook geen behoefte aan een groot, geïntegreerd systeem. Een nieuwe klant maken wij manueel aan in onze systemen. Wel wilden we een overzichtelijk systeem om informatie over alle klanten en potentiële klanten gestructureerd bij te houden. Cloud for Customer (C4C) geeft ons zo'n overzicht, en meer. Met C4C houden we bij welke machines bij welke klanten staan en slaan we alle informatie over concurrerende producten op. Via een simpel dashboard zien wij in een oogopslag hoe de zaken ervoor staan op het vlak van leads en offertes."



## Offertes in één systeem

“Wij gebruiken voor 99 procent de standaardtoepassing. Programmeren was niet nodig, enkel configureren. Wij kunnen in de toekomst ook uitbreiden of C4C koppelen met ons SAP ERP. Maar het hoeft niet. Een pluspunt is dat alle offertes en verschillende versies nu in één systeem zijn gebundeld. De aankoop van onze machines is nooit een impulsaankoop. Er gaat een lange periode overheen. Via C4C kunnen we de status van de offerte goed opvolgen en de bijkomende informatie na klantenbezoeken structureel bijhouden.”

"Dankzij de koppeling met Outlook bundelen wij eenvoudig alle e-mailcommunicatie bij elke offerte. Ook dat is een voordeel, aangezien er geen dubbele registratie van informatie moet gebeuren. We kunnen de tool natuurlijk ook gebruiken om mailings uit te sturen naar specifieke doelgroepen. Zoals de Duitse klanten die onlangs naar onze machines kwamen kijken tijdens een specifiek op hen gerichte *Hausmesse*."

## Klaar in 20 dagen

“Wij wachten doorgaans een tijd voor wij onze systemen upgraden. TheValueChain polste geregeld wanneer de tijd rijp was, zonder opdringerig te zijn. Toen ze Cloud For Customer voorstelden, zag ik meteen de voordelen. Dat TheValueChain de toepassing zélf ook gebruikt, haalde mij over de streep. Heel wat vendors gebruiken andere systemen dan die ze verkopen. Dat tast je geloofwaardigheid aan.”

"Wij zijn blij met de implementatie. Vaak komt een senior het product verkopen, en voert een junior het uit. Ik kom zelf uit de consultancy-wereld, ik weet hoe het gaat. Niets van dat bij TheValueChain. Zij kennen hun vak door en door. Lean en mean configureerden zij ter plekke de gevraagde specificaties in efficiënte, korte workshops. Op minder dan 20 consultancydagen waren wij klaar."

# OVER NEDSCHROEF

De Nedschroef-groep, met hoofdzetel in het Nederlandse Helmond, is in Europa de grootste bouten- en moerenfabrikant voor de truck- en personenauto-industrie. De geschiedenis gaat terug tot 1894 toen het bedrijf begon als fabrikant van klinknagels voor de scheepsbouw.

Nedschroef Machinery, gevestigd in Herentals is een dochteronderneming die zich richt op de ontwikkeling en vervaardiging van gereedschappen en vormmachines voor de productie van metalen bevestigingsmaterialen, zoals bijvoorbeeld bouten en moeren. Het bedrijf heeft klanten over de hele wereld. Nedschroef Machinery is een beetje een buitenbeentje in de groep, en levert bijvoorbeeld ook machines aan concurrenten van Nedschroef.

In de Nedschroef Academy biedt het bedrijf cursussen aan over koudomvorming. "Koudsmeden is een ambachtelijk beroep, en vergt een jarenlange praktische ervaring. Zelfs de meeste proffen materiaalkunde aan de universiteit weten amper hoe dat omvormingsproces in elkaar zit. Daarom zijn wij ook met trainingen gestart in onze eigen Academy."



TheValueChain HQ  
Satenrozen 10  
2550 Kontich  
Belgium  
T: +32 3 844 26 05  
[info@thevaluechain.be](mailto:info@thevaluechain.be)