

KOKS Group

# Duurzaam samenwerken met de klant als missie

De KOKS Group behoort tot de top drie op het gebied van productie en verkoop van reinigingsmaterieel. Die positie heeft het familiebedrijf te danken aan een innovatief productenpalet dat de klant een grote toegevoegde waarde biedt en bovendien nauw aansluit bij de individuele gebruikerswensen. 'Op zowel nationaal als internationaal niveau staat het leveren van oplossingen centraal', licht algemeen directeur Gerard Koks (sr.) toe. Ter verduidelijking wijst hij op een recentelijk gestarte nieuwe activiteit: het modulair ombouwen van standaard veegmachines naar custom-made speciaal veegmachines, waarmee wordt ingespeeld op de groeiende vraag naar dergelijk maatwerk.

De KOKS Group ontstond in 1989 toen oprichter Gerard Koks (sr.) begon met de verkoop van hogedruk-pompen en speciaalvoertuigen. Gaandeweg verwierf Koks een aantal belangrijke vertegenwoordigingen van Europese producenten van reinigingsmaterieel. Meelif-tend op de vleugels van de milieuhype zag de onderne-ming de omzet en het marktaandeel in korte tijd, deels door autonome groei en door acquisities, sterk toene-men. In de loop van de jaren negentig ontstonden spe-cialistische units, die sinds 2005 als dochteronderne-mingen onder de paraplu van de KOKS Group opereren. Tot die divisies behoren KOKS Milieu- en Voertuigtechniek, KOKS Special Products, KOKS Rid-derkerk, ROM, EUROM (gevestigd in Tsjechië) en ITEV-MGM (gevestigd in België).

## Totaalleverancier

De kracht van de reinigingsspecialist is volgens de alge-meen directeur vooral gelegen in het feit dat het bedrijf als totaalleverancier in staat is zowel standaardproduc-

## 'We gaan nog een stap verder dan euro 5'

ten als maatwerk aan te bieden. "Wij proberen zoveel mogelijk in de huid van de opdrachtgever te kruipen. Door allerlei onnodige productgerelateerde, logistieke en onderhoudszorgen bij de klant weg te nemen kan deze zich volledig op zijn kernactiviteiten richten." Bovendien is het marktgebied dat KOKS bestrijkt zeer breed. Koks: "We zijn actief in vier takken van sport: industriereiniging, rioolreiniging, weg- en railonderhoud en verhuur."

Dat die formule succes afwerpt blijkt uit de groepsom-zet, die sinds 2002 zo'n beetje is verdubbeld tot 40 mil-joen euro, waarvan 30 procent exportgerelateerd is. De holding bezit inmiddels vijf service- en verkoopvesti-ingen in Alkmaar (het hoofdkantoor), Ridderkerk, Bar-neveld, Gent en Brno (Tsjechië) en telt ongeveer 200 werknemers. Productie vindt plaats in Alkmaar, Barne-veld en Tsjechië.

## Rioolreinigingsmaterieel

Om een beeld te schetsen van de uiteenlopende pro-ducten waar de reinigingswereld behoefte aan heeft, toont Koks een industriële hogedrukpomp met een spectaculair vermogen van 600 kW. "Dat is een belang-rijk product, bestemd voor het schoonspuiten van reac-torvaten en warmtewisselaars van olieraffinaderijen.

Maar we bouwen bijvoorbeeld ook vacuümwagens die alle vloeistofresiduen uit olietanks opzuigen. Dat is een karwei dat vanzelfsprekend veilig moet gebeuren. Voor dat doel hebben we een voertuig ontwikkeld waarbij geen vonken of vlammen kunnen vrijkomen en er dus geen explosies kunnen ontstaan."



Verder is Koks gespecialiseerd in rioolreinigingsmate-rieel, rioolinspectiematerieel en ontstoppingsmachines. Desgewenst is het mogelijk een compleet riool relining pakket te leveren voor het geheel of gedeeltelijk renoveren van rioolleidingen. Als het gaat om weg- en rail-onderhoud strekt het programma zich uit van vlieg-veldonderhoudsmaterieel (startbaanveegmachines) tot mini-huisvuilwagens.

## Satellietverkeer

Het ligt voor de hand dat voertuigen die schoon maken, zelf ook aan strenge milieueisen zijn onderworpen. "Euro 5 is de norm", zegt Koks. "Wij gaan zelfs nog een stap verder, want binnenkort komt er zelfs een minivuilniswagen met capaciteit tot 5 kuub met volle-dig elektrische tractie beschikbaar. Daarmee spelen we in op de vraag naar meer 'satellietverkeer' in binnen-steden. Dit houdt in, dat kleinere inzamelvoertuigen hun vracht naar grotere units aan de stadsranden trans-porteren." Een bijkomend voordeel is, dat voor bestu-ring van deze voertuigen kan worden volstaan met rij-bewijs B.

Voor de vervuilende stoffen die vrijkomen bij het va-cuümzuigen heeft de reinigingsspecialist eveneens een oplossing bedacht: een zogeheten 'gaswasser' die luchtvervuiling tot 95 procent reduceert.

De algemeen directeur benadrukt dat vanaf oktober de gehele bedrijfsvoering conform ISO 14001 gecertifi-ceerd zal zijn. "Daarmee voldoen we aan alle denkbare duurzaamheidscriteria en is de organisatie en het pro-ductieproces maximaal milieuvriendelijk."

## Lean productieproces

Koks zegt als internationale speler niet ongevoelig te zijn voor de economische tegenwind. "Gelukkig was het productieproces al lean opgezet. Het is zelfs gelukt de kostprijs van sommige producten nog verder te re-

## Carrière van Gerard Koks (sr.)

Mijn oude werkgever Koster en van Baten-burg was destijds een belangrijke leer-school. Met die erva-ringen heb ik in 1989 de KOKS Group opge-richt.

## Grootste wens?

Onze filosofie om duurzaam met de klant samen te wer-ken nog meer handen en voeten te geven en verder in de praktijk te brengen.

## Doelstelling binnen vijf jaar?

Dat moeten mijn beide zoons (Gerard Koks (jr) en Rick Koks), die nu mede-direc-teur zijn de fakkel vol-ledig van mij kunnen overnemen. Daar heb ik alle vertrouwen in.

duceren. Zodra de markt aantrekt komen we beslist sterker uit de crisis."

Hij stelt tegelijkertijd vast dat bij opdrachtgevers een groeiende behoefte bestaat aan duurzame, ergononi-sche en veiliger producten. "Onze R&D afdeling focust zich daarom sterk op die drie elementen. Zo kun je na-melijk zowel je product als je dienstverlening verbete-ren én een meer duurzame relatie met de klant opbou-wen. Die heeft er immers niets aan als zijn werknemer met bijvoorbeeld rugklachten, veroorzaakt door slecht materieel, thuis zit en het voertuig ongebruikt stil staat. Wij willen voorop lopen, meedenken met onze klanten en een totaalaanbieder zijn. Ook het onderhoudstraject willen wij van hen overnemen. De praktijk leert dat dit leidt tot een forse reductie van de exploitatiekosten. En daar is men uiteindelijk meer bij gebaat dan uitsluitend voor de laagste aanschafprijzen kiezen."