

Een jong bedrijf met visie veroverd de markt. Een gesprek met twee enthousiaste directeuren van de Nederlandse vestiging van KSR-Kuebler, die de uitdaging zien in het oplossen van problemen voor klanten.

# De probleemoplossers

## Niveaumetingen teruggebracht tot bruikbare proporties

### Achtergrond

KSR-Kuebler is in 1962 door Heinrich Kuebler in Zwingenberg te Duitsland opgericht. Het eerste door hem ontwikkelde component, de magneetschakelaar, kreeg in eerste instantie geen enkele belangstelling. Nadat hij echter een eigen bedrijf startte en zijn magneetschakelaars in een aantal projecten, voornamelijk in liftinstallaties, werden toegepast, ging het snel. De KSR-magneetschakelaar werd een begrip. Een ander product dat Heinrich Kuebler uitvindt is de GIGA-vlotter-magneetschakelaar. Hierbij wordt op het waterdichte buisje van de magneetschakelaar een kurkvlotter met een ringmagneetje bevestigd. Het grootste marktsucces was ontstaan: de KSR vlotter-magneetschakelaar.

Het bedrijf kreeg vervolgens al snel wereldwijd naamsbekendheid op het gebied van niveaumeettechniek, waarbij het vlotterprincipe een belangrijke rol speelt. Niveaumeettechniek is uitgegroeid tot een specialisme, waarbij technieken, zowel separaat als in combinatie, waaronder meettechnieken met behulp van vlotters, bypasses en sensoren, een essentiële rol spelen. KSR Kuebler is inmiddels wereldwijd verspreid met vestigingen en agenten in onder meer USA., Engeland, China, Scandinavië, Italië en Frankrijk Signapore. De Nederlandse vestiging, die de Benelux-markt bedient, werd op 1 mei 2004 opgericht. Deze Nederlandse vestiging te Riel is niet alleen een dochteronderneming, maar heeft ook de exclusieve distributierechten voor de Benelux.

### Maatwerk

“Wij bieden, volledig in de lijn van het moederbedrijf, maatwerkoplossingen voor de meest uiteenlopende toe-

passingen, waaronder voor de chemische-, farmaceutische-, olie-, voeding- en levensmiddelenindustrie”, legt John Huijsman, directeur van KSR H&H Measurement BV uit. “Wij bieden klantgespecificeerde oplossingen aan, waarbij de meest uiteenlopende vloeistoffen een centrale rol spelen”. André-Pierre Hoefs, eveneens directeur van het jonge bedrijf, vult aan: “Essentieel is dat we niet alleen oplossingen bieden voor bijvoorbeeld water, maar ook voor agressieve, bijtende en viscositeit vloeistoffen. Denk hierbij aan toepassingen waarbij drukken tot 600 bar en temperaturen tot 450 graden Celsius voorkomen”. Beide directeuren zijn enthousiast en hun woordenstroom is bijna niet te stuiten.

### Prijs/prestatie

Het bedrijf houdt zich niet alleen met niveaumetingen bezig, hoewel dat wel de belangrijkste motor achter de onderneming is, maar verkoopt ook producten en componenten die aan de genoemde industrieën gerelateerd zijn. Het uitgangspunt blijft het leveren van goede kwaliteit en betrouwbare materialen in combinatie met de bedrijfsfilosofie: het bieden van klantgespecificeerde oplossingen, die in samenwerking met een netwerk van geselecteerde distributeurs, waaronder Parker Hannifin, PR Electronics, ASCO Joucomatic, en BDSSENSORS BeNeLux. (ook hier een volledige dochteronderneming) tot stand worden gebracht. “We hebben niets op voorraad, alles wordt direct geleverd. Mede daarom en in combinatie met de efficiënte en snelle communicatie met de leveranciers zijn we in staat om specifieke producten binnen 24 uur te leveren. We handhaven, en dat mag ook wel eens worden genoemd, een zeer acceptabele prijsstelling. Het leveren van een uitstekende prijs/kwaliteitverhouding staat bij alles wat we doen bovenaan de prioriteitenlijst!”

### Kennis en ervaring

Beide directeuren zijn niet nieuw in deze markt. Beide zijn ze afkomstig van Getronics waar ze meer dan vijftien jaar werkzaam zijn geweest binnen de industriële automatiseringsgroep. Ze kennen elkaar vanaf de puberale leeftijd en hebben altijd met elkaar opgetrokken, ook bij het bezoeken van klanten. “Samen zijn we sterker en we vullen elkaars kennis aan, waardoor we klanten op overtuigende manier voor onze visie konden winnen. We wisten al snel waar de klant behoefte aan had, waar zijn problemen lagen en hoe we oplossingen konden aandragen.”

Zowel John Huijsman als André-Pierre Hoefs liepen echter geregeld tegen de bureaucratie van een dergelijke grote organisatie aan en het feit dat het bieden van een oplossing voor de problemen van een klant op de tweede plaats lag. Na enkele uitvoerige gesprekken besloten ze samen verder te gaan en hun ideeën en plannen uit te werken. Al snel kwamen ze, gezien vanuit het historisch perspectief, in contact met KSR Kuebler. Binnen 24 uur kwamen ze in contact met de huidige president-directeur Ralph Thomas Kuebler en een half jaar later was de samenwerking beklonken. “We gaven al snel aan dat we zelfstandig een eigen bedrijf wilden opzetten, maar ook dat we geen tussenhandel wilden zijn, maar een volle dochter!” Het grote voordeel van deze constructie is dat de standaard prijzen vanaf de fabriek kunnen worden gehanteerd. “Het



De speciale lastechnieken gevisualiseerd.

betekent ook dat wij alle bestaande afspraken konden garanderen, wat voor grote klanten in de Benelux, zoals een BASF in Antwerpen, van belang is.” De combinatie van ervaring en marktvisie maakt dat het bedrijf snel aan het expanderen is. Ook marktpartijen onderkennen dat, waarbij, zoals André-Pierre Hoefs dat onderstreept: “Een groot voordeel is dat wij een ingenieur bij Shell niet hoeven te vertellen hoe het principe functioneert. Wat we wel doen is het bieden van een oplossing voor zijn probleem. Zo hebben we bijvoorbeeld in de scheepvaart speciale oplossingen voor de zogenoemde zwartwatertanks, we leveren combinaties van geleideradar- en vlottermetingen en uiteraard oplossingen waarbij hoge drukken samen gaan met hoge temperaturen.”



André-Pierre Hoefs, directeur KSR Kuebler.



John Huijsman, directeur KSR Kuebler.



Het redundante systeem, dat vaak in off-shore toepassingen wordt toegepast.

### Onderscheidend

Het onderscheidend vermogen van de organisatie ten opzichte van de andere spelers in de markt zit niet alleen in de visie van de beide directeuren, maar ook in het feit dat, zoals John Huijsman dat verwoord: "Hoe hoger de drukken en hoe hoger de temperaturen en daarmee dus de toenemende moeilijkheidsgraad om het proces in bedwang te houden, hoe prettiger wij ons gaan voelen. Wij hebben gezamenlijk, dat betekent wij met onze marktervaring en KSR Kuebler met hun productiefaciliteiten en marktkennis, een enorme parate kennis tot onze beschikking die geen enkele partij kan evenaren!" Hij noemt daarbij ook de kennis van bijvoorbeeld lastechnieken en de verwerkingselektronica. Het gaat om applicaties waar temperaturen van 400 graden Celsius geen uitzondering vormen. Betrouwbaarheid van de componenten, zowel de mechanische als de elektronische, is essentieel. Het gaat bovendien in de meeste gevallen om ruwe processen, waarbij allerlei verstoringen in de vorm van trillingen, vibraties, warmteschommelingen en dergelijke waarbij de betrouwbaarheid moet worden gegarandeerd.

Om aan alle voorschriften, keurmerken en eisen te voldoen, wordt er ook met de meest uiteenlopende materialen gewerkt. Voorbeelden zijn corrosievrije legeringen, roestvaststaal, titaan, inconel (een nikkel-chroom legering met aluminium als toevoeging) en monel (een koper-nikkel legering). Elk materiaal met zijn eigen eigenschappen, zoals uitzettingscoëfficiënten en uiteenlopend gedrag onder hoge drukken en temperaturen, waar tijdens het productieproces rekening mee moet worden gehouden. "Het gebeurt geregeld dat een klant een bepaald materiaal in een toepassing wil gebruiken. Na overleg met de fabriek, volgt dan soms een lijst van problemen die in die toepassing met het gebruik van die aangegeven materialen kunnen ontstaan, waar de klant niet aan heeft gedacht. Dat is wat wij noemen het leveren van service, namelijk



Getoond wordt hier de guided microwave, een nieuwe techniek.



Het ouderwetse peilglas, maar dan wel voor hoge druk, uitgevoerd met een guided microwave. Er loopt een draadsonde van boven naar beneden, dwars door het peilglas, die het niveau meet.

het meedenken met de klant en het niet alleen leveren van de gevraagde producten!"

### Tot slot

Samenvattend kan worden gesteld dat KSR H&H Measurement B.V. enkele sterke punten kent. Genoemd kunnen worden het bieden van klantgerichte en klantgespecificeerde oplossingen, de snelle levertijden en de interessante prijs/prestatieverhouding. Daarnaast speelt de marktkennis en het aanvoelen en meedenken met de klant een belangrijke rol in de bedrijfsfilosofie. Aan het enthousiasme van de beide directeuren zal het niet liggen.

Dirk Scheper

KSR H&H Measurement BV  
[www.h-hm.com](http://www.h-hm.com)