

# Modern zakendoen

## STV Las- en Snijtechniek opent webwinkel

STV Las- en Snijtechniek uit Amsterdam is vooral voor de regio Noord-Holland een belangrijk 'lashedhuis'. Het bedrijf heeft een vastomlijnd verkoopprogramma, dat specifiek is gericht op las- en snijtechnieken. Met een nog te openen webwinkel en geavanceerde communicatiemiddelen zien zij de toekomst met vertrouwen tegemoet.

De keuze voor uitsluitend las- en snijtechniek was al gemaakt bij de start van de onderneming in 1985. Inmiddels heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een ware specialist met een uitgebreid assortiment van uitsluitend A-merken. Door de overname van verschillende gasdepots in de regio Groot-Amsterdam kreeg STV de mogelijkheid haar klanten een combinatie van lastechniek met de daarbij behorende gassen aan te bieden.

Oprichter en eigenaar Dirk Stuurman: "STV vertegenwoordigt sterke en professionele merken. Klanten zien ons als een krachtige onderneming met uitste-

kende service, moderne apparatuur en adviezen waarop je kunt bouwen."

Annerieke Stuurman, echtgenote en mede-vennoot, vertelt over de start van de onderneming: "Dirk werkte als commercieel medewerker bij Messer Griesheim, destijds een onderneming op het gebied van de las- en snijtechniek. Zij boden hem de kans om zelfstandig de exclusieve verkoop voor Noord-Holland op zich te nemen. De slaapkamer in Zaandam werd zijn administratieve centrum, compleet met een Commodore 64 computer. In een bestelbusje met autotelefoon en fax ging hij op weg. De zaken draaiden goed en de slaapkamer werd al snel te klein. We zijn toen verhuisd naar een groter pand binnen Zaandam."

### Lastechnische snoepwinkel

Dirk Stuurman vervolgt: "Na de overname van een gasdepot lag het voor de hand de lastechniek op hetzelfde adres onder te brengen, op het voormalige NDSM-terrein in Amsterdam-Noord. Er was een groter gebouw nodig door de sterke groei in gassen, de opbouw van een groot eigen cilinderpark en de wens om over een lastechnische demonstratieruimte te beschikken. Dat was in 2003 en sindsdien hebben we een showroom van 450 vierkante meter met uitsluitend lastechniek. Ook is er een Experience Center gerealiseerd waar klanten vóór de aankoop met een specialist de machines kunnen testen. Hier kan ook een advies van ons in het bijzijn van de klant in de praktijk worden uitgewerkt. Uiteraard kunnen machines ook nog steeds op locatie worden getest."

Het eenmansbedrijf van Dirk Stuurman is nu een onderneming met tien medewerkers. Er is een afdeling logistiek & service, een IT-afdeling, een website,



STV biedt een uitgebreid assortiment met uitsluitend A-merken

een ver doorgevoerde geautomatiseerde administratie, een enthousiast technisch verkoopteam met kennis van zaken en de 'laswinkel' met 450 vierkante meter apparatuur en toebehoren. Stuurman: "De laswinkel wordt door veel klanten gezien als een lastechnische snoepwinkel. Steeds meer klanten willen zelf zien, voelen en horen wat wij verkopen."

### Leveringsprogramma

Het lastechnische leveringsprogramma is heel breed. Naast alle voor het lassen en snijden benodigde gassen, levert het bedrijf laswerkkleding - uiteraard met CE-markering - vele soorten lashelmen, allerlei las-toevoegmaterialen en lasapparatuur en daarbij benodigde hulpmiddelen. Ook montage, kalibratie en certificering maken deel uit van het servicepakket. Daarnaast verzorgt STV jaarlijks onderhoud van lasapparaten (NEN 3140), snijmachines, ringleidingen en bijvoorbeeld afzuigapparatuur. STV verzorgt verder preventief onderhoud, reparaties en lastechnische automatisering.

Grote projecten zijn geen enkel probleem. Een recent voorbeeld is het afpersen van een leiding van drie

## 'Klanten willen producten zelf zien, voelen en horen'

kilometer met stikstof op 37 bar. Opdrachtgever was Corus. Andere projecten bestonden uit het leveren van gassen en lastechnieken voor de Noord-Zuid lijn in Amsterdam, het vernieuwde metro- en busstation bij Amsterdam Centraal en bijvoorbeeld laswerkzaamheden voor de nieuwe fundering van het Rijksmuseum.

### Uitgebreide verhuurvloot

Stuurman vertelt dat bij STV ook apparatuur te huur is: "Door de grotere vraag hebben we de verhuurvloot voor zowel lastechniek als gassen sterk uitgebreid. De meest recente ontwikkelingen in de verhuur zijn MIG/MAG-lasinstallaties met tachtig meter tussenpakket voor werk aan bruggen of in een bouwput, een 'snijbox' bestaande uit een hijsplaat met zes doorgesloten zuurstofcilinders en een grote propaancilinder met een al voorgemonteerde snijbrander, naar wens snijklaar op het werk af te leveren."



### Modern zakendoen

In de laswinkel worden op een enorm scherm non-stop zo'n 150 lastechnische video's geprojecteerd. Daarnaast staan twee zuilen met touchscreens voor de meer persoonlijke keuze aan visuele presentaties van technieken en apparatuur. "Van de machines die op verzoek in ons Experience Center worden gedemonstreerd en getest, zijn eigen opnamen beschikbaar. Deze geven direct een indruk van de prestaties. We ervaren dat klanten de op hen toegesneden visuele presentaties zeer op prijs stellen."

Naast de visuele presentaties heeft STV een uitgebreide website ([www.stvnet.nl](http://www.stvnet.nl)), die nog wordt aangevuld met een webwinkel. Stuurman ziet in een webwinkel samen met zijn huidige laswinkel een krachtig verkoopapparaat. De onderneming heeft een sterke, jonge bezetting die het moderne zakendoen met een webwinkel, geavanceerde communicatiemiddelen en de snel ontwikkelende las- en snijtechniek prima aankan.

STV bestaat bijna 25 jaar en de tweede generatie is reeds actief in de zaak. Zoon Bart is er zelfs 'opgegroeid'. Hij geeft het bedrijf als enthousiaste vertegenwoordiger van de jonge generatie ongetwijfeld nieuwe impulsen tot een verdere specialisatie.

### NIL als kennisloket

Dirk en Annerieke Stuurman zien voor het NIL een belangrijke taak als onafhankelijk kenniscentrum en organisatie die de collectieve belangen behartigt van Nederlandse bedrijven en instellingen op het gebied van de las- en snijtechniek. Fabrikanten, opleiders en gebruikers hebben zich immers in het NIL verenigd. STV hoort daar als leverancier uiteraard ook bij. "Het NIL is een kennisloket: we kunnen er terecht als dat nodig is," aldus Dirk Stuurman. ■

De eerste en tweede generatie: Bart, Dirk en Annerieke Stuurman