

Sterk groeiend Indu-Tools

INDUSTRIËLE VERHUURDER PAKT PARTNERROL OP

De verhuur van industrieel materieel en gereedschappen is een echt specialisme, vindt Sander Matthijssen van Indu-Tools uit Rotterdam. Het bedrijf profileert zich met zijn dienstverlening naar klanten toe als partner in plaats van louter leverancier. Vooral op het gebied van digitalisering, veiligheid en verduurzaming worden stappen gezet. "Wij zijn aan het versnellen."



Sander Matthijssen



Indu-Tools verwacht meer on-site shops op locatie bij eindklanten te kunnen openen.

“Veel mensen halen reguliere en industriële verhuurders nog wel eens door elkaar”, legt managing director Sander Matthijssen van Indu-Tools uit. “Dat terwijl de verhuur van industrieel materieel en gereedschappen écht een specialisme is. Bij industriële verhuur zijn machines aangepast, voor wat betreft de opties, keuringen en veiligheidseisen. Ook zijn de volumes anders. Bij industriële verhuur gaat het vaak om complexere vraagstukken en grotere volumes, soms zelfs om containers vol materieel.”

Service

Indu-Tools, dat vorig jaar zijn vijftienjarig bestaan vierde, is een bekende naam in Rotterdam en sinds enige tijd ook daarbuiten. Het bedrijf verhuurt industrieel materieel en gereedschappen aan onderaannemers en eindklanten voor werkzaamheden tijdens projecten, turnarounds en ook voor offshore klussen. Indu-Tools onderscheidt zich volgens Matthijssen met zijn service. “Natuurlijk is service een containerbegrip; iedereen zegt dat die service levert. Maar wij geven er daadwerkelijk handen en voeten aan.”

Digitalisering

De klanten van Indu-Tools hebben inzicht in welk materieel uit staat, wat is ingeleverd en op welke locatie dit staat. Hiermee biedt Indu-Tools transparantie over het gehuurde materieel. Momenteel wordt er gewerkt aan een app waarin de verhuurdata overzichtelijk in een dashboard wordt weergegeven. “De app toont direct een complete rapportage. Dit stelt onze klanten in staat snel en adequaat te handelen, wat niet alleen kosten maar ook tijd bespaart. Als een van de weinige grote leveranciers

plaatsen wij ook tijdelijke uitgiftebalies op locatie. Hiervoor hebben wij speciaal een gedigitaliseerd uitgiftesysteem ontwikkeld. Medewerkers van klanten kunnen met behulp van een pas goederen ophalen en retourneren.” Dit is op naam en traceerbaar door middel van een scansysteem. De klanten hebben hierdoor meer inzicht in het gehuurde materieel en kunnen de kosten gemakkelijker managen.

Veiligheid en duurzaamheid

Matthijssen beschouwt digitalisering als een van de belangrijkste trends in de markt, naast veiligheid en duurzaamheid. “Voor met name gereedschap wordt de veiligheid steeds verder verbeterd. Een slijptol moet bijvoorbeeld binnen een paar seconden geremd zijn. Verder stellen klanten prijs op minder CO₂-uitstoot. Huren is in veel gevallen al een duurzame oplossing, omdat het materieel niet zelf hoeft te worden aangeschaft en optimaal wordt benut. Ook is veel apparatuur nu nog dieselaangedreven, maar daar zijn ook duurzame oplossingen voor waar we steeds meer in investeren. In onze milieutanks zit een sensor, waardoor het brandstofniveau wordt gemeten. Hierdoor heb je beter inzicht in het optimaliseren en bevoorraden van je machines, waardoor CO₂-uitstoot wordt beperkt. Ook zijn er volop ontwikkelingen op het gebied van dieselmotoren die CO₂-uitstoot reduceren en zie je steeds meer hybride opstellingen waarvan battery packs onderdeel uitmaken.”

Groeistrategie

Afgelopen jaren is Indu-Tools hard gegroeid. Het opende een vestiging in Beverwijk en breidde uit met twee on-site shops op locatie bij de eindklant. “Wij zitten nu om de hoek bij onderaannemers die daar aan het werk zijn. Wanneer nodig kunnen wij even extra gereedschap komen brengen. We verwachten meer van dit soort punten bij andere fabrieken te gaan openen.” De overname van I-Rental, eind 2020, was volgens Matthijssen een logische en juiste vervolgstap voor Indu-Tools. Het profileert zich als een aanbieder van totaaloplossingen aan zowel contractoren als eindklanten. “Indu-Tools is van huis uit lasexpert, waar I-Rental specialist is in tijdelijke lucht, licht en stroomkracht. De twee bedrijven vullen elkaar daarom goed aan. We kunnen onze klanten voorzien van één aanspreekpunt voor het gehele project.”

VEEL TURNAROUNDS IN 2022

Na het uitbreken van de coronacrisis vorig jaar hebben veel petrochemische bedrijven besloten om grote turnarounds naar 2022 te verplaatsen. “Dat wordt een heel druk jaar op de plants”, verwacht Sander Matthijssen van Indu-Tools. De industriële verhuurder, erop gericht om piekmomenten goed te kunnen handelen, zal er klaar voor zijn, garandeert hij.