



Zaakvoerder Lion van Loon: "Bescheidenheid is één van de belangrijkste sleutels tot het succes van Lion Stone"

Nederlandse firma Lion Stone vaart al jaren eigen koers

Bescheidenheid is een deugd die onze noorderburen niet altijd even goed begrepen hebben. Gelukkig bestaan ook over de grens uitzonderingen op deze regel. Een treffend voorbeeld is Lion Stone, het Tilburgse natuursteenbedrijf dat al tien jaar lang in alle stilte zijn eigen koers vaart. Zaakvoerder Lion van Loon staat erom bekend altijd beide voeten op de grond te houden. En die aanpak loont, want samen met zijn compagnon is hij er in geslaagd Lion Stone te doen uitgroeien tot één van de belangrijkste leveranciers van natuursteenbladen op de Nederlandse keukenmarkt. Zijn keukengeheimen geeft hij niet graag prijs, maar voor Polycaro wil Lion van Loon graag een uitzondering maken.



Lion Stone is een natuursteenbedrijf in de zuiverste zin van het woord

Stijgende lijn

Tien jaar geleden beslisten Lion van Loon en zijn zakenpartner Wien Simons een eigen natuursteenbedrijf uit de Nederlandse grond te stampen. De natuursteensector was voor hen op dat moment geen onbekende wereld. "Twaalf jaar lang ben ik met een plaatsingsbedrijf op de Nederlandse natuursteenmarkt actief geweest, Wien werkte voor een gelijkwaardige onderneming in Saoedie-Arabië", vertelt Lion van Loon. "We waren oude bekenden van elkaar en toen Wien besloot naar Nederland terug te keren, hebben we meteen de handen in elkaar geslagen." Lion Stone, een natuursteenbedrijf dat is gespecialiseerd in marmeren en granieten keukenbladen, werd in 1995 boven de doopvont gehouden. "Wien is vooral verantwoordelijk voor het financiële plaatje, terwijl ik mij bezig houd met de inkoop en de afhandeling, zeg maar het commerciële gebeuren."

De oorspronkelijke locatie van Lion Stone bevond zich eveneens in Tilburg, maar dan wel op een terrein met een veel kleinere oppervlakte dan de huidige site. Het was het begin van een ongekend succesverhaal: reeds na drie jaar barstte het bedrijf van Lion van Loon uit zijn voegen en zat er niets anders op dan te verhuizen naar een groter bedrijfsterrein enkele honderden meters verderop. "De eerste jaren verkochten we gemiddeld vijftien keukenbladen per week", herinnert Lion van Loon zich nog. "De verkoop bleef maar in stijgende lijn gaan tot er na drie jaar tot zeventig bladen per week de deur uitgingen. Dat gebeurde nog steeds op een productie-oppervlakte van amper 600 m². Ik overdrijf dus niet als ik zeg dat we op dat moment genoodzaakt waren uit te breiden. In 1998 zijn we erin geslaagd een industriegrond van 13.000 m² te kopen."

Toen ze in het nieuwe bedrijf introkken, hadden Lion van Loon en Wien Simons vooropgesteld om binnen de vijf jaar ongeveer 150 keukenbladen per week af te leveren. "Tot ieders verbazing moesten we vaststellen reeds na één jaar dat cijfer bereikt te hebben", aldus Lion van Loon. "Bijna jaarlijks doen we zware investeringen in ons machinepark, maar mij hoor je niet klagen, want die hebben tot vandaag altijd goed gerendeerd."

Machinepark

Het machinepark van Lion Stone mag best gezien worden: 7 brugzaagmachines, 5 kantenpolijstmachines, 2 computergestuurde freesmachines voor het uitfrezen van spoelbakken, 3 semi-automatische freesmachines en een nieuw cnc bewerkingscentrum van OMAG. En in de afwerkingafdeling staan nog een heleboel slijp- en polijstmachines die handmatig gebruikt worden. De machines die Lion Stone in z'n productiehhal heeft staan, zijn tot veel in staat maar Lion van Loon bena-



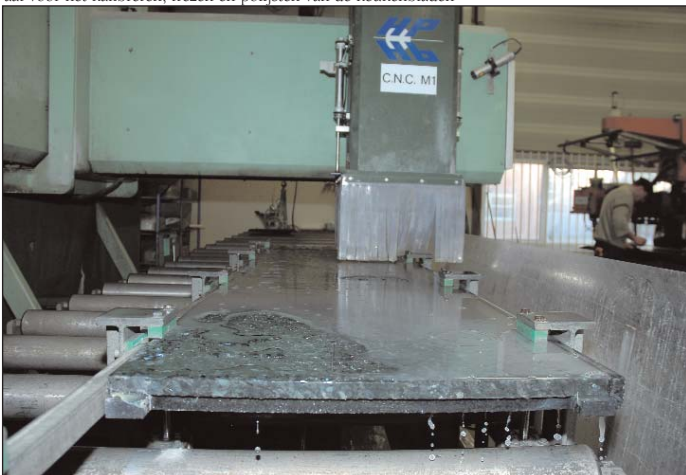
De voorraad van ruim 5.500m² staat netjes opgesteld op het buitenterrein in Tilburg



Het is niet uitgesloten dat Lion Stone in de toekomst nog verder zal uitbreiden



Het nieuwe cnc bewerkingscentrum van OMAG met dubbele tafel in alternerende werking speciaal voor het kalibreren, frezen en polijsten van de keukenbladen



Gezien het drukke schema beperkt Lion Stone zich voorlopig enkel tot essentiële bewerkingen

drukt dat ze op dit moment eigenlijk alleen voor relatief eenvoudige toepassingen worden gebruikt. “Onlangs kochten we een CNC bewerkingsmachine van OMAG die veel meer mogelijkheden heeft dan waarvoor wij ze gebruiken. We denken er wel aan om meer uit onze machines te halen, maar gezien het ontzettend drukke werkschema moeten we ons voorlopig beperken tot de meest essentiële bewerkingen.”

Over de samenwerking met projectburo pb, de Belgische machineleverancier uit WuustWezel, heeft Lion van Loon niets dan lovende woorden. “Drie jaar geleden leerde ik Patrick Buysse kennen en ik moet zeggen dat het meteen klikte tussen ons. We zijn beiden voorstaanders van gewone maar eerlijke taal. Dat is in mijn ogen een heel belangrijke vereiste om een gezonde relatie met een klant of toeleverancier te kunnen opbouwen, zeker als je ziet welke cowboys ik soms over de vloer krijg. Het is niet voor niets dat projectburo pb vandaag onze hoofdleverancier van bewerkingsmachines is. Eerst en vooral heeft Patrick Buysse veel verstand van de machines die hij verkoopt en bovendien zal hij altijd grondig nagaan of het bedrijf wel geschikt is om een bepaalde machine in huis te halen. Hij zal ons nooit een machine aansmeren waarmee wij weinig of niets kunnen aanvangen. Dat is een aanpak die wij enorm appreciëren. We hebben dan ook blindelings vertrouwen in elkaar. Ik hou van rust: opdringerige verkopers van natuursteenbewerkingsmachines maken bij Lion Stone weinig kans.”

Keukenbedrijven

De belangrijkste afnemer van de op maat gezaagde natuursteenbladen van Lion Stone is een Nederlandse inkooporganisatie die bijna 40% van de Nederlandse keukenmarkt in handen heeft. “Ik ben in contact getreden met de eigenaar van die ketenformule doordat ik ongeveer vijftien jaar geleden natuursteenvloeren voor die man plaatste. Hij was trouwens de persoon die mij destijds de vraag stelde of ik ook geen keukenbladen kon leveren. Doordat de vraag het aanbod in die periode in grote mate oversteeg, was natuursteen in Nederland heel populair maar onbetaalbaar. Daaruit is het idee ontsproten om een eigen natuursteenbedrijf voor keukenbladen op te starten. En kijk, diezelfde keukenfirma blijkt nu één van onze beste klanten te zijn, aangezien wij alle 35 winkelpunten mogen beleveren. Wat het keukengebeuren betreft, telt ons klantenbestand ook nog 18 kleinere keukenbedrijven.”

Tachtig procent van de omzet van Lion Stone wordt in het keukensegment gerealiseerd, meer bepaald via de verkoop van natuurstenen keukenbladen, achterwanden en vensterbanken. Vijftien procent van het omzetcijfer wordt bewerkstelligd via vloeren, badkamers en prestigieuze projecten voor meubelzaken, kantoorgebouwen, enzovoort. De resterende vijf procent bestaat uit kleine particuliere opdrachten zoals bijvoorbeeld tafeltjes in natuursteen.

“We hebben een nauwe samenwerking met vier architecten waarvoor wij het ganse jaar door opdrachten uitvoeren”, aldus Lion van Loon. “Jaarlijks plaatsen we tussen de 5.000 en 8.000 m² natuursteenvloeren. Ik moet daar wel aan toevoegen dat we uiterst selectief omgaan met opdrachten voor de projectmarkt. Per jaar krijgen we tussen de 15 en 20 grootschalige projecten aangeboden. Vervolgens pikken we daar 5 tot 8 projecten uit waarvan we zeker zijn dat we kwaliteit kunnen leveren. Met bepaalde materialen willen we nu eenmaal niet werken. Dat klinkt arrogant, maar Lion Stone staat voor kwaliteit en we doen er alles aan om dat zo te houden. Voor de plaatsing van de vloeren doen we een beroep op een installatiebedrijf dat voor ons in onderaanneming werkt.”

Uitbreiding?

Lion Stone is een natuursteenbedrijf in de zuiverste zin van het woord. In deze florissante Tilburgse onderneming zal je geen kwarts of composietmaterialen aantreffen, maar alleen kwalitatief hoogstaande platen

in marmer en graniet. Al beseft Lion van Loon ook wel dat composietmaterialen in de keuken aan populariteit winnen. “Mijn voorkeur gaat sowieso uit naar natuursteen, omdat graniet de keuken een verrijkende uitstraling geeft. Maar zoals gezegd hebben wij eenmaal met een luxe-probleem te maken. We hebben nu al onze handen vol met het afleveren van keukenbladen in graniet. Waarom zouden we er nog een andere soort bijnemen, als we nu reeds moeite hebben om aan de grote vraag te kunnen beantwoorden? In het verleden zijn we altijd in stijgende lijn blijven groeien. Voor 2004 en 2005 hebben we besloten in de mate van het mogelijke een rechte lijn in onze groei te krijgen. We wachten geduldig af en zullen kijken hoe de markt verder evolueert. Hoeveel concurrerende bedrijven blijven nog rechtstaan en hoeveel gaan er liggen?”

Lion van Loon sluit dus zeker niet uit dat het bedrijf in de toekomst voor een tweede keer grondig zal uitbreiden, maar daarvoor moet hij wel voldoende gekwalificeerde werknemers vinden. En daar wringt volgens de zaakvoerder van Lion Stone het schoentje. “Om u een voorbeeld te geven: wekelijks verwerken wij ongeveer 250 granietplaten van circa 5 m². Daarvoor moeten wij op de toppen van onze tenen lopen. Momenteel telt ons bedrijf 55 medewerkers. Als wij nog meer opdrachten willen aanvaarden, moeten we dus niet alleen op zoek gaan naar een grote productie-oppervlakte maar ook naar nieuwe goed geschoolde arbeiders. Ik kan u verzekeren dat laatstgenoemde zoektocht onze grootste zorg is om uit te breiden. Lion Stone kan zeker 5 tot 10 extra gemotiveerde mensen gebruiken, maar die vinden we niet op de arbeidsmarkt. Daarom rekruteren wij naast de buitenlandse uitzendkrachten mensen uit de bouwwereld en geven hen een half jaar opleiding met daaropvolgend een maand proeftijd. Trouwens, als Lion Stone verder zal uitbreiden, wil ik wel dat we tweemaal zo groot worden dan dat we nu reeds zijn.” Uitbreiding van de activiteiten naar de Belgische markt is volgens Van Loon geen optie. “Onze keukenbladen zijn geproduceerd volgens een Nederlandse kwaliteitsnorm waarmee wij op de Belgische markt niet veel kunnen aanvangen. De afwerking en kwaliteit van het keukenblad verschillen daarvoor te veel. Een Nederlands keukenblad is altijd met een waterkering en wordt met hout onderlijmd. In België wordt meestal gewerkt met massieven bladen met een dikte van 3 tot 4 cm en daar zijn wij als Nederlands bedrijf niet in gespecialiseerd.”

Trendsetter

Dat Lion Stone één van de trendsetters op de Nederlandse keukenmarkt is, kan ook een bescheiden Nederlander als Lion van Loon moeilijk ontkennen. “Achter de schermen wordt er bij Lion Stone heel nuttig werk verricht. Alleen zullen wij dat nooit overal rondbazuinen. Als één van de grootste natuursteenbedrijven voor het keukensegment hebben we het geluk te kunnen samenwerken met specialisten die nu al weten welke trends zich van 2008 tot 2010 zullen doorzetten. Die mensen voorspellen welke kleurcombinaties en ideeën binnen enkele jaren populair zullen zijn zodat wij daar tijdig op kunnen anticiperen. Samen met een vijftiental experts bepalen wij rond de maand oktober uit welke kleuren het assortiment van Lion Stone tijdens het daaropvolgende jaar zal bestaan. Bij die kleurbevestiging letten we er vooral op dat de steen voldoende kwaliteit heeft, dat de kleur na verloop van tijd min of meer constant blijft en dat de kleur combineerbaar is met andere kleuren die op dat moment bij de keukenhandels de toon zetten. Van dat kleurassortiment wijken wij nooit af, ook al krijgen we later soms andere mooie natuursteenkleuren voorgeschoteld. In Nederland doen momenteel vooral de hoofdkleuren zwart, antraciet, grijs, wit en geel het opvallend goed.”

In Italië zijn er twee grote en twee kleinere natuursteenbedrijven die permanent op volle kracht draaien om Lion Stone op gepaste tijdstip-



In de afwerkingsafdeling worden de keukenbladen handmatig bewerkt



De natuursteenplaten krijgen ook een stevige polijstbeurt



De nieuwe generatie TERZAGO brugzagen waarop Lion Stone zich voortaan standaardiseert



Twee van de vijf lopende band kantenpolijstmachines MARMO MECCANICA die Lion Stone rijk is

pen te kunnen beleveren. “De bewerking van de natuursteenblokken gebeurt voor tachtig procent in Italië”, verduidelijkt Lion van Loon. “Wij kiezen onze producten rechtstreeks in de steengroeves. Ik let daarbij alleen op de afmetingen van de blok. Met de risico’s van de kleur houd ik op dat moment geen rekening. Vervolgens worden de blokken getransporteerd naar die Italiaanse bedrijven waarmee wij zaken doen alwaar ze in platen worden gezaagd en bewerkt. Pas als de platen gepolijst of antiek gemaakt zijn, vertrekken ze naar ons bedrijf. Enkel de steengroeves in Victoria (Brazilië) en Bangalore (India) leveren rechtstreeks aan Lion Stone, omdat het in die twee gevallen om natuursteensoorten gaat die ze in de groeves zelf goed kunnen verzagen en polijsten.”

Kortom, het verzagen van blokken natuursteen tot platen, de oppervlaktebewerkingen en de kwaliteitscontrole worden door buitenlandse bedrijven of groeves gedaan. Eenmaal de platen in Tilburg arriveren, worden ze in de productiehal van Lion Stone op maat gezaagd om ze uiteindelijk tot verwerken tot bijvoorbeeld een keukenblad met waterkering of een speelbak.

Veilige verpakking

De eigen voorraad van ruim 5.500 m² natuursteenplaten staat overzichtelijk opgesteld op het buitenterrein in Tilburg. In Italië staat nog eens zo’n 4.000 m² plaatmateriaal klaar om indien nodig getransporteerd te worden naar Lion Stone. De productieruimte in Tilburg heeft een oppervlakte van 2.800 m², de afwerkruimte is 400 m² groot en de oppervlakte van de logistieke afdeling bedraagt 400 m². Daarnaast heeft Lion Stone ook nog een opslagplaats van 1.400 m² voor tegels en vensterbanken, een kantoorruimte van 800 m² en tenslotte een toonzaal van 200 m². “Die showroom is een belangrijk onderdeel van ons bedrijf”, vertelt Lion van Loon. “Alle klanten die bij een keukenhandelaar een granieten blad kopen dat bij Lion Stone geproduceerd wordt, zijn verplicht om in onze toonzaal met eigen ogen te komen bepalen



De showroom is een belangrijk onderdeel van het natuursteenbedrijf



De productieruimte heeft een oppervlakte van 2.800m²

welke kleur ze wensen. Als ze dat niet doen, sturen wij hen een attest op waarbij ze ons de toestemming geven om zelf de kleur van het keukenblad te kiezen. Zo willen we vermijden dat de klant achteraf klachten zou hebben.”

Opmerkelijk bij Lion Stone is de eindcontrole op de verpakking. Een stevige plasticfolie en dito kratten moeten ervoor zorgen dat de keukenbladen uitzonderlijk goed beschermd zijn. Op die manier wordt voorkomen dat de natuursteenbladen tijdens het transport schade oplopen. Een voltijds kwaliteitscontroleur kijkt nauwlettend toe op het productieproces en zal de keukenbladen pas naar hun afzender laten vertrekken als ze veilig zijn verpakt.

Bescheidenheid

Bescheidenheid is één van de belangrijkste sleutels tot het succes van Lion Stone. “We zullen nooit overall gaan rondbazuinen hoe goed het met ons bedrijf wel gaat”, legt Lion van Loon uit. “Lion Stone is groot geworden om klein te blijven. Veel bedrijven zitten nog volop in de groeifase, maar volgens de eigenaars zijn ze nu al de grootste en de beste. Dat is net de uitstraling die wij niet willen. We timmeren al tien jaar lang in alle stilte aan onze weg en houden er aan onze eigen koers te varen. Mij zal je in ieder geval nooit horen uitschreeuwen dat we de grootste zijn. Lion Stone wil vooral bescheiden blijven en tegelijkertijd heel scherp en heel alert zijn op het vlak van service. Onze klanten zijn ons niet trouw gebleven omdat we de goedkoopste zijn, maar puur omdat wij goede service en kwaliteit leveren. Zo wordt onze servicelijn permanent bemand door acht personen. Als een klant problemen heeft met een natuursteenblad dat door ons is geleverd, kunnen wij dat binnen 3 à 4 uur vernieuwen. Lion Stone heeft een opleverteam samengesteld dat dag in dag uit standby staat om de klant ter hulp te snellen. Wij hechten ook heel veel belang aan de levertijd. Binnen twee uur kunnen wij aan de andere kant van Nederland staan. Wij ondervinden dagelijks dat onze klanten die service bijzonder appreciëren.”



Eén van beide volautomatische freesmachines van PATER met gereedschapswisselaar



Detailfoto van een volautomatische freesmachine van PATER met gereedschapswisselaar