



MONTAGE



INSTALLATIE



ONDERHOUD

Uw servicepartner voor industriële staalconstructies en installaties

Hollandia Industrial heeft jarenlange ervaring met nieuwbouw, onderhoud en renovatie van staalconstructies + installaties in de (petro)chemie en hoogbouw.

Meer weten over onze ontzorgingsaanpak? Bel Gilbert Meeder op 0167-527 260.

HOLLANDIA INDUSTRIAL

Servicepartner voor industriële
staalconstructies en installaties

Hollandia staat in de markt vooral bekend om haar indrukwekkende stalen
bruggen, stormvloedkeringen en hoogbouwprojecten. En dat terwijl Hollandia
veel breder actief is, op het gebied van complexe staalbouw.



Er zijn zes verschillende Hollandia-werkmaatschappijen, die elk hun eigen specialismen hebben. Zo is Hollandia Industrial, zoals de naam al doet vermoeden, gespecialiseerd in de montage, renovatie en het onderhoud van staalconstructies en installaties voor de (petro)chemie. "En daarbij zijn wij steeds meer een partner voor de eindklant", zegt managing director Anko Meijboom van het bedrijf. Hollandia industrial is gevestigd in Heijningen, strategisch gelegen tussen Rotterdam, Antwerpen en Moerdijk. "Wij bieden ondersteuning bij onderhoudsstops, verbouwingen en renovatiewerk. We doen alles op het gebied van staal, zoals leidingbruggen, ondersteuningsconstructies, trappen, bordessen, noem maar op", legt Gilbert Meeder uit, commercieel manager bij Hollandia Industrial.

Uniek

"Wij streven ernaar klanten volledig te ontzorgen op het gebied van staalconstructies. Hierbij nemen wij de rol van partner op ons", zegt Meijboom. Meeder stelt dat dit ontzorgen ook de kracht van het bedrijf is. "Onze snelheid, deskundigheid en veiligheid zijn punten waarmee wij ons in de markt onderscheiden." Voor meer kortstondige werkzaamheden richt Hollandia Industrial een container met equipment in op het terrein van de klant. Dat stelt het bedrijf in staat snel te reageren. "Het grotere werk voeren wij op onze locatie in Heijningen uit en wanneer wij langdurig actief zijn



HINDER VAN CORONA

"Ook wij hebben last van de coronacrisis", zegt Anko Meijboom van Hollandia Industrial. "De Nederlandse bouwwerken gaan door, maar in het buitenland voelen wij het wel. Maintenance wordt in de petrochemie op een lager pitje gezet en projecten worden uitgesteld. Maar er is geen afstel." Bij Hollandia Industrial zijn verschillende maatregelen getroffen om coronaproof te kunnen werken. Toch blijft het soms wennen, vindt Meijboom. "Vorige week was ik op bezoek bij een bedrijf in Antwerpen, waar het dragen van mondklappers verplicht was gesteld. Dat deed alle mimiek verdwijnen. Op die manier wordt een gesprek heel anders. Maar ook met de getroffen maatregelen zijn onze werkzaamheden op locatie goed uitvoerbaar."





op de locatie van de klant, richten wij een loods met equipment in”, vult Meijboom aan. Hollandia Industrial is VCAP-gecertificeerd. Volgens hem is dit meer dan alleen een papiertje: “We hebben veiligheid hoog in het vaandel staan. Het is niet alleen een certificaat; veiligheid houdt ons dagelijks bezig.” Hollandia Industrial is door BASF Antwerpen tot twee keer toe verkozen tot aannemer van het jaar op het gebied van veiligheid. “Uniek, wij waren de eerste die deze eer ten deel viel”, zegt Meijboom.

Deskundigheid

“Onze medewerkers zijn onze grootste assets”, vervolgt hij. “Wij investeren daarom voortdurend in onze mensen. Als een nieuwe werknemer binnenkomt, gaat hij eerst naar ons testcenter. Daar kunnen wij zijn skills testen. Op die manier maken wij een inschatting van zijn kundigheid.” Vervolgens treedt een ‘budderschap’ in werking, waarbij nieuwe aan ervaren medewerkers worden gekoppeld. “Op die manier wordt deskundigheid overgedragen en vindt één-op-één instructie in het veld plaats”, aldus Meeder. Meijboom: “Het draait voor ons niet om equipment of assets, maar om de mensen zelf. De machines zijn slechts toegevoegde waarde. Ik zeg altijd: wij voeren onze werkzaamheden uit op locatie van de klant en hierbij passen wij ons iedere keer aan de richtlijnen van onze klanten of het project aan. Wij voeren al sinds 1968 montagewerkzaamheden op bouwplaatsen uit. Onder onze mensen zijn er die meer dan veertig jaar ervaring hebben.”

Partner

Hollandia is al sinds 1928 een gerenommeerde naam in de wereld van complexe staalbouw, merken Meijboom en Meeder. Eerstgenoemde wijst naar een ingelijste poster met prominente projecten aan de wand, waarop onder meer de Maeslantkering en

London Eye staan afgebeeld. “Dat zijn zonder meer mooie projecten”, zegt Meijboom. “Maar daardoor is misschien wel onderbelicht dat Holland Industrial ook in het onderhoud en de renovatie voor de (petro) chemie actief is.” Een van zijn belangrijkste doelen is die naamsbekendheid in de markt te verbeteren. “Daarnaast willen wij ons meer profileren als partner voor de eindklant. Wij willen dat contact met deze partijen meer gaan opzoeken. Wat wij kunnen bieden? Meer dan alleen de montage en demontage van staalconstructies. Wij denken mee tijdens de engineeringfase over een zo goed mogelijke uitvoering van de werkzaamheden tijdens de uitvoeringsfase. Daarnaast denken wij mee over vergunningen en voorwaarden, waarbij wij op een breed gebied de klant kunnen ontzorgen. Naast staalconstructies zijn wij bijvoorbeeld in staat piping of equipment te leveren of vervangen.” Meeder geeft een voorbeeld: “Bij een nieuwbouwklus in de petrochemie gaat in negen van de tien gevallen een groot ingenieursbureau ermee aan de slag. Maar als de installatie daarna draait, zijn deze partijen er niet meer. Wij wel. Wij kunnen de technische dienst van de eindklant ondersteuning bieden.”

Track record

Meijboom wijst tot slot op het trackrecord van Hollandia Industrial. “Toen wij in 2013 als werkmaatschappij begonnen, startten wij met een groot petrochemisch bedrijf als klant. We gingen destijds een contract voor de duur van drie jaar aan, maar nu na zeven jaar is het nog steeds een tevreden klant bij ons. Dat is tekenend voor onze serviceverlening.” Maar het is niet zo dat je bij bestaande klanten een gespreid bedje aantreft, benadrukt Meeder. “Je moet competitief zijn en je als partner bewijzen. Daar gaat het om. Bij nieuwe klanten moet je een keer de kans krijgen je te bewijzen. Daarna gaat er vertrouwen ontstaan. Maar die kans moet je wel eerst krijgen.”