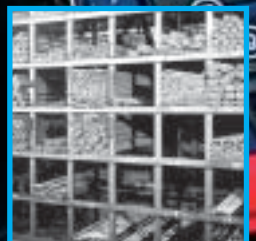


1941 - 2007

'GOED GEDAAN, JUNGSKE!'

Het verhaal van zesenzestig jaar MCB



*Het verhaal van
zesenzestig jaar MCB*

1941 - 2007

Voorwoord

MCB is door de jaren heen een succesvolle organisatie gebleken. Terugkijkend op de historie zien we dat ondernemerschap, durf en respect voor mensen én investeren in mensen de kernwaarden zijn geweest. Daar zijn we groot mee geworden.

Allereerst past een woord van dank aan de grondleggers - de bestuurders uit de families Van Kempen en Van E트로 en de vennoten uit de familie Van Doorne - die met hun inzet, visie én vertrouwen in medewerkers en bedrijf er voor hebben gezorgd dat MCB staat waar het nu staat. We hebben mooie jaren achter de rug en er wacht ons een toekomst vol uitdagingen en kansen. We blijven daarom vooruitkijken, maar blikken hier met voldoening terug op wat in de loop der decennia tot stand is gebracht.

Namens de Raad van Bestuur wil ik alle medewerkers danken voor hun bijdrage aan de groei en het succes van MCB. Zij hebben MCB grootgemaakt.

Verder wil ik de leden van de commissie Geschiedschrijving danken voor de vele gesprekken die ze met (oud-)collega's hebben gevoerd en voor hun aanvullende speurwerk in archieven. Ze hebben dat met grote inzet en enthousiasme gedaan en zijn erin geslaagd veel leuke herinneringen naar boven te halen.

Ik wens u veel leesplezier met deze verhalenbundel die niet de pretentie heeft volledig te zijn, maar de lezer met een knipoog en een lach meeneemt naar tijden van weleer. We beginnen in 1941 en eindigen in 2007: een mensenleven in 'staal'. Wij zijn deelgenoot van de verhalen van nú en in de toekomst!

Patrick Nijs

Voorzitter Raad van Bestuur MCB International



66 jaar MCB: een verhaal op basis van verhalen

Het verhaal van 66 jaar MCB is een verhaal op basis van verhalen. Het is een schets van de ontwikkeling van METAALCOMPAGNIE „BRABANT” tot MCB Nederland via mondelinge overlevering. Hoe kwam je bij MCB? Hoe was het om er te werken? Hoe ging het toe in het zakendoen en op de werkvloer? Hoe was de sfeer? Wat was typisch MCB? Medewerkers van hoog tot laag hebben daar over verteld, met enthousiasme, vanuit hun beleving. Zo is het verhaal van 66 jaar MCB tot stand gekomen en ingekleurd. Een sfeerverhaal waarin we eerst over de schouder meekijken naar vroeger. En waarin we vervolgens de ontwikkeling schetsen naar het huidige MCB Nederland, als zuster temidden van andere zusters. De onderneming aan de Kennedylaan in Valkenswaard is anno 2007 niet meer de METAALCOMPAGNIE „BRABANT” van 1941 aan de Eindhovense Boschdijk 251. Dat kan ook niet. De sfeer, het werken, de aanpak, het zakendoen behoren bij de context van nu.

Via het schetsen van die geleidelijke gedaanteverwisseling hopen we dat het boek waardevol is voor alle generaties MCB'ers. Voor de medewerkers van nu die kunnen ervaren wat de wortels zijn van het bedrijf waarin ze anno nu werken. En voor de medewerkers van voorheen die misschien wel eens slikken bij de huidige zakelijkheid, maar die o zo goed weten waar MCB vandaan komt. Wie weet, zitten er voor hen zelfs nog nieuwe aspecten in het verhaal van 66 jaar MCB. Of dingen die in hun beleving 'krèk anders' waren. Minder erg bijvoorbeeld of juist nóg sterker. Dat kan. Het verhaal is immers opgetrokken uit belevingen. Die geven kleur aan het boek. Verwacht dus geen volstrekte volledigheid of een onkreukbare rij van jaartallen. Ook wij hadden soms twijfel over de precieze datering van gebeurtenissen. 'Goh, is dat al zó lang geleden?' Natuurlijk hebben we getracht alles zo correct mogelijk weer te geven en in de tijd te passen. Maar wat het allerbelangrijkste is, is dat de sfeer overkomt en dat je na de laatste pagina weet wat MCB zo MCB maakt.

Waarom komen we eigenlijk bij zo'n raar aantal van 66 jaar met een boek? Waarom geen mooi afgerond lustrumjaar? Zullen we zeggen dat dit nu typisch het 'out of the box denken' is van MCB? Net even wat anders doen dan voor de hand ligt? Daar is het bedrijf mede groot door geworden. Maar het antwoord is praktischer

van aard. Niet ver voor het 65-jarig bestaan ontstond bij de raad van bestuur het idee omtrent het boek. Mariëtte Doornekamp kaartte het aan bij het Van Doorne Fonds en vanaf dat moment zijn we aan de slag gegaan. Daar zit een heel traject van keuzes aan vast, van interviewen, schrijven, controleren, foto's zoeken, opmaken en drukken. En zo kom je, lekker out of the box, bij 66 uit. Nog nieuwsgierig wat 'Goed gedaan, jungske' betekent? Nou, daar is ons antwoord heel kort op: lees maar, dan kom je er achter. We hopen dat je net zo veel plezier hebt met het 'verorberen' van 66 jaar MCB als wij met het begeleiden en het samenstellen van het boek!

Commissie Geschiedschrijving Van Doorne Fonds

V.l.n.r. Wim Baudoin, Diederik Gooskens, Trudo Geven, Wim Verhoeven, Nol Payens, Wim van den Boomen, Peter van Vugt (voorzitter). Erwin van Seville (niet op de foto) is toegevoegd lid namens de afdeling Communicatie.



Inhoud

1902-1950	Marinus van Kempen: aangenaam!	7	1960-1970	Raap dat eens op.....	45	1980-1990	Plaat op maat en bandstaal	103	1990-2000	Certificering	148
	Hoe kom je daar aan?	7		Een nieuw kantoor	46		Start MCB Service	105		Staalmarkt	148
	Frans van Etro	8		Aanvullende tegenpolen	49		Ans-Awans: twee letters erbij	108		Afscheid van Jan van Kempen	149
	Een eigen bedrijf	10		Kruisbeelden	51		Even kijken	110		De zusters	150
	De eerste jaren	12		Betaling	52		Een 'atoom' van 40 jaar	111		Een nieuwe structuur	152
	De eerste medewerker	13	Voorschotten	56	Het Van Doorne Fonds		113	Afscheid van drie zonen	152		
	Verkassen	14	1970-1980	Zonen	57		Hier rijdt MCB!	115	2000-2007	Vernieuwingen	154
	Bevrijding	16		Na twee decennia	57		Een betrouwbaar informatiesysteem	116		MCB 60 jaar	155
	Opnieuw verkassen	17		'Made by MCB'	59		Deskundigheid en ervaring	118		Wereldwijde crisis	155
	Personele uitbreiding	18		Relatie CMB-MCB	61		Sprookje uitgeblazen	120		Verdere kwaliteitsverbeteringen	156
	Modernisering	21		Op de weg	62	Overlijden	121	In elkaar		156	
	Kantoormechanisering	21		Deskundig advies	65	Het buitenland	122	Een nieuw borduursel		157	
	Hard werken	22		Alliages	66	Voorbeeldfunctie op kwaliteitsgebied	123	Een positief slot	159		
	Naoorlogse jaren	22		Uitbreiding	69	MCB haakt in	124	Verdere buitenlandse avonturen	159		
	Importeurschappen	25		Transport	70	Planmatige aanpak	125	Centraal-Europa als 2 ^e thuismarkt	161		
	Nieuw	26		Gedragsregels	71	Bende van vier	126	MCB 65 jaar	162		
	Zelf kijken	27	MCB wordt 25	73	Een vreemd geluid	129	Ten aanval	163			
	Zuinigheid	28	Doe jij het maar voort!	76	Afscheid van Eindhoven	130	Een Gouden Oor	164			
1950-1960	De jaren vijftig	30	Pensioenvoorziening	77	Lassen en lastechniek	133	66 jaar	165			
	Bovenloopkraan	30	Nieuwe hulpmiddelen	78	CMB en MCB eveneens 'gelast'	133					
	Pauze	33	1990-2000	Op leeftijd	80	Een grote verandering: EMCEBIS	134				
	Komen en gaan	34		Krediet	84	Het uur U	136				
	Bezoek	35		De ondernemingsraad	87	Kwaliteit	137				
	Honderdste medewerker	35		Kantoor en magazijn	90	'Out of the box' denken	138				
	Informatievoorziening	37		Balansen	92	Stralen en conserveren	140				
	Brabantoil	37		Moeilijke periode	96	Verdere internationalisering	140				
	België	39		Behoeften schuiven	100	Het 50-jarig bestaan	141				
	Anders	40		Einde van een tijdperk	101	Nog meer veranderingen	143				
Nationaler gezicht	41	Aluminium		102	Holdingstructuur	144					
Familiekarakter	42				Economische context	144					
Feesten	45			Heen- én terugweg	145						

Marinus van Kempen: aangenaam!

Het is 3 maart 1902. In Den Dungen klinkt gehuil uit een huis nabij de kerk. Marinus kondigt zich aan, als eerste van twee kinderen van het echtpaar Van Kempen. Pa is klokkenmaker en heeft een winkel in dekens en zilverwaren. Als Marinus twee jaar oud is, overlijdt vader aan een longontsteking, 33 jaar jong nog maar. Moeder, overvallen door het plotse verlies, brengt Marinus korte tijd onder bij familie in Tilburg. Zo heeft ze haar handen vrij om alle zaken te regelen. Ze zet de winkel voort en besluit ook kachels te gaan verkopen. Aangezien elke hulp welkom is, wordt kleine Marinus, als hij goed en wel kan lopen, langs de boeren gestuurd om te kijken of die nog wat kachelwarmte kunnen gebruiken. Als zijn handelsgeest al niet is aangeboren, doet Marinus die ongetwijfeld op tijdens deze leerzame, landelijke tochten. Op zijn zevende gaat Marinus op kostschool in Reusel, naar de fraters, waar hij de lagere school doorloopt. Het gemis van een vader wordt door die stap niet



Den Dungen, met rechts, waar de vrouwen staan, het geboortehuis van Marinus van Kempen.

minder. Geen frater die het gat kan opvullen. Integendeel, Marinus vindt ze allemaal even autoritair en kijkt dan ook al snel verlangend uit naar zijn laatste schoollessen. Dat maakt dat de jaren lang duren. Maar ze verstrijken en als het 1917 is, verandert zijn wereld. Marinus gaat, jong als hij is, werken. Hij kan als vijftienjarige aan de slag bij staalhandel Mercx in Tilburg, als manusje-van-alles.

Mchtig interessant vindt hij dat! Zijn eerst verdiende centen gaan op aan een fiets die hem naar z'n werk brengt. Marinus pakt flink aan, verleent overal hand- en spandiensten en absorbeert alle wetenswaardigheden die hij hoort en leest over ijzer en staal. De metalen hebben een aantrekkingskracht op hem die hij niet kan verklaren. Elk blaadje dat daar een vinger naar durft uit te steken, pluist hij uit. Zo zet hij dagelijks stappen voorwaarts. Ook letterlijk is dat het geval. Als hij goed en wel zeventien is, ruilt Marinus zijn duur verdiende fiets in tegen een motor. Als je in het leven wilt slagen, moet je immers tempo maken. En daar hoort zo'n 'machien' bij.

De directeur-eigenaar van Mercx, de heer Eras, ziet het glimlachend en bemoeidigend aan. Hij heeft vanaf het begin een zwak voor de leergierige jongeling en helpt hem waar hij kan. Marinus koestert zich in die vaderlijke aandacht die hij van jongs af aan heeft moeten missen. En zo duurt het maar een paar jaar voordat hij ervarener medewerkers naar de kroon steekt. Hij weet inmiddels hoe je inkoopt, hoe je verkoopt en kent de materialen, hun eigenschappen, hun variaties en vormen, hun toepassingen. Het vijftienjarig manusje-van-alles van het begin is een volwassen 'Marinus-van-alles' geworden. Thuis het huis uit, op zichzelf wonend en, sterker nog, inmiddels getrouwd met Anna Maria van Dooren. Geleidelijk aan werkt hij zich verder op binnen het Tilburgse bedrijf. Even nog aan de hand van een oudere collega-vertegenwoordiger, maar al snel staat hij met al zijn bagage op eigen benen: *Marinus van Kempen, vertegenwoordiger van Mercx, staalhandel te Tilburg, aangenaam kennis te maken!*

Hoe kom je daar aan?

Op persoonlijk vlak krijgt hij echter al snel met een hartverscheurend drama te maken. Zijn jonge vrouw Anna Maria sterft in het kraambed van wat hun eerste kind had moeten zijn: het jongetje overlijdt eveneens. Een voorgenomen feest verandert in enkele minuten in een inktzwart verdriet. Met steun van onder meer zijn directeur-beschermvader sleept Marinus zich er doorheen. In de weken, maanden en jaren daarna werkt hij harder en langer dan ooit, want

1902

3 maart: Marinus van Kempen wordt geboren.



De eerst verdiende centen van Marinus gaan op aan een fiets.



Frans van Ettö verhuist al op jonge leeftijd naar Den Haag.

thuis is het toch maar leeg. En zo gaat het leven door in de ijzer- en staalhandel. Juist daar, want er valt veel te doen.

Als vertegenwoordiger bouwt Marinus onder meer contacten op binnen de machinefabriek van S Jef Mandigers in Eindhoven. Hub van Doorne is er werkmeester en het klikt meteen tussen beide mannen. De passie voor hun vak is daar niet vreemd aan. De strikt zakelijke contacten monden al gauw uit in méér: ze raken bevriend. Marinus leert zo ook Hub's broer, Wim, kennen. Als de broers in 1928 in Eindhoven een eigen machine- en reparatiefabriekje beginnen, toont Marinus zich uitermate geïnteresseerd. Bij zijn sociale visites aan Hub van Doorne en zijn vrouw, Rie Reijnders, is 'vakpraat' dan ook onvermijdelijk. Die bezoeken hebben echter altijd iets onevenwichtigs, het is steeds twee tegen één: Hub en Rie versus de weduwnaar in zijn uppie. Marinus zou weer aan de vrouw moeten, vertrouwt Hub hem toe. Maar hoe krijg je dat voor elkaar bij iemand die zich dag-in-dag-uit voornamelijk in het ijzer en staal beweegt? Hub heeft wel een idee: Rie heeft diverse zussen die nog vrij zijn! Altijd het proberen waard! En dus nodigt Van Doorne Marinus uit op de eerstvolgende Reijnders-familie'buurt'avond, waarbij alle vrouwelijke gegadigden van de partij zijn. En zie, wederzijdse genegenheid valt zelden te plannen, maar in dit geval wel: er springt een vonk over! Het oog van de weduwnaar blijft hangen bij An Reijnders en de affectie blijkt wederzijds. Hub van Doorne kan niet alleen machines repareren en bouwen, hij is ook een bekwaam 'koppelaar': op 5 mei 1936 trouwen Marinus en An. Het huwelijk blijkt vruchtbaar: er worden zes kinderen geboren.

Marinus verkoopt en werkt intussen met een bevlogenheid alsof hij eigen baas is. Maar baas is hij niet. Eind jaren dertig is dat nog altijd de heer Eras. Dan slaat echter opnieuw het noodlot toe. Eras sterft onverwacht, zonder tekenen vooraf. Als succesvol vertegenwoordiger met vele dienstjaren en een geweldige kennis van zowel het vak als de klantenkring ligt het voor de hand dat Marinus van Kempen de nieuwe directeur wordt! Maar zo loopt het niet. Mevrouw Eras wijst de boekhouder als opvolger aan, iemand die in de ogen van Marinus niet de juiste man is op die stoel. Hoe kan die nu een staalhandel gaan leiden? En moet Marinus als kenner van het vak onder die nieuwe directeur gaan werken? Dat ziet hij totaal niet zitten. Hij wil weg, maar waar naartoe? Voor zichzelf beginnen misschien? Dat zou hij best willen. Hij heeft uitstekende contacten met afnemers en leveranciers, maar geen centen en geen boekhouder. Hoe kom je daar aan?

NIET Marinus!!

Marinus van Kempen grijpt waarschijnlijk naast de functie van directeur van Mercx, omdat de weduwe van de gestorven directeur, de heer Eras, hem niet zo mag. Eras houdt de ijverige en leergierige Marinus namelijk vanaf het allereerste begin ten voorbeeld aan zijn zonen. Hij geniet van de jongeling en is teleurgesteld dat zijn eigen kinderen niet te porren zijn voor het vak. 'Kijk toch eens naar Marinus. Zo jong nog en zie wat hij weet te bereiken door stevig aan te pakken. En jullie hebben alle kans om te studeren, maar voeren geen moer uit!' Waarschijnlijk heeft mevrouw Eras dat verhaal te vaak gehoord. Heeft ze te vaak moeten vechten tegen het afkraken van haar zonen. Als de directeurspositie dan ook vacant komt, zal ze gedacht hebben: 'Iedereen, maar NIET Marinus van Kempen!!!!'

Frans van Ettö

Op 16 mei 1909 komt in Helmond Frans van Ettö ter wereld. Hij groeit op in Deurne waar hij een deel van de lagere school doorloopt. De vijfde en zesde klas volgt hij op De Ruwenberg in Sint-Michielsgestel, waar hij intern verblijft. Aangezien er in het dorp geen mogelijkheden zijn om verder te studeren, stapt hij over naar het Canisius College in Nijmegen, waar hij slechts een jaar blijft. Niet omdat hij zich ongelukkig voelt in de schoolbanken, maar omdat zijn ouders vanwege het werk van zijn vader naar Den Haag verhuizen. Frans volgt in de hofstad de katholieke HBS die hij in 1927 met diploma op zak verlaat. Zijn licht Brabants accent heeft hij dan al afgeschud en ingeruild tegen deftig Haags. Met deze nieuw verworven tongval vindt hij in het grote bakkerijbedrijf van Paul Kaiser zijn eerste baan. Drie jaar lang werkt hij daar naar tevredenheid, maar net als elk bedrijf heeft ook de bakker begin jaren dertig te lijden onder de economische crisis die op wereldschaal woedt. Er moet ingekrompen worden: voor vijf man is geen toekomst meer weggelegd tussen de boterhammen. Dat is, op een dag, de boodschap van de procuratiehouder aan de medewerkers. Ze kunnen het maar beter tijdig weten, dan kan eenieder alvast op zoek naar een alternatief. Frans van Ettö is de eerste die vertrekt. Als de procuratiehouder duidelijk maakt dat de boodschap eigenlijk niet zozeer voor hem is bedoeld, haalt Frans zijn schouders op. Had hij dat maar eerder moeten bedenken! Terwijl hij om zich heen kijkt naar iets nieuws, brengt de vader van Frans een bezoek aan Deurne. Daar loopt hij Hub van Doorne tegen het

lijf, eigenaar van de in 1928 opgerichte 'Machinefabriek en Reparatie-inrichting'. Hij deelt er een vriendschappelijk verleden mee. In de jaren twintig had Van Ettro de familie Van Doorne namelijk een helpende hand toegestoken toen de vader van de 11-jarige Hub was komen te overlijden. Hij had destijds twee zussen van Hub in huis genomen, omdat moeder Van Doorne nogal ziekelijk was en het mede daardoor niet in haar eentje kon bolwerken. Later had Van Ettro Hub van Doorne zelfs auto leren rijden, hetgeen geen onbelangrijke voetnoot zal blijken in de automobiellindustrie in Nederland! Met de ontmoeting worden de directe banden weer hersteld en de eerste amicale gesprekken gaan al gauw over werk. Zoon Frans van Ettro zoekt nog een job. Heeft



Het gezin Van Ettro met Frans en zijn zuster Jopie achter hun ouders. Vader Van Ettro deelt een vriendschappelijk verleden met Hub van Doorne.

Van Doorne misschien nog mensen nodig? Het toeval wil dat zijn bedrijf om boekhouders zit te springen. "Laat hem maar solliciteren," zegt Hub van Doorne. Niet veel later heeft Frans een contract op zak: hij gaat in Eindhoven op kamers wonen en komt als boekhouder in dienst bij de machinefabriek die zich in 1932 omvormt tot DAF: Van Doorne's Aanhangwagen Fabriek. Omdat hij als enige drie vreemde talen spreekt, vergezelt hij Hub van Doorne veelvuldig op zijn bezoeken aan klanten en leveranciers. In 1934 krijgt hij, nog pas 25 jaar oud, de opdracht om een kantoor van DAF in Antwerpen te openen. Als dat op poten staat, gaat de aangenomen vertegenwoordiger het, na ongeveer een jaar, runnen. Frans van Ettro is elders nodig binnen DAF. In naam houdt hij de leiding nog wel over deze Antwerpse tak, maar hij gaat zich intussen in Eindhoven bezighouden met licenties die DAF op basis van de patenten van Hub van Doorne aan internationale bedrijven verstrekt.

De relatie met Hub van Doorne kan inmiddels zeer vriendschappelijk genoemd worden en dat maakt dat de onderlinge conversaties niet tot het werk beperkt blijven. Ze roeren ook persoonlijke omstandigheden en burgerlijke staat aan. En van Frans is de burgerlijke staat: vrijgezel. Ook maar saai, niet? Hub van Doorne, negen jaar ouder dan Frans, is getrouwd met Rie Reijnders. En het toeval wil dat deze nog diverse huwbare zusjes heeft..... Hub nodigt Frans uit om een keer mee te gaan naar het Concours Hippique in Aken. En goh, hij vergeet toch helemaal te zeggen dat ook het jongere zusje van zijn vrouw meegaat: Nel! Het klikt al snel tussen beide jongelingen. Hub van Doorne blijkt een gelukkige hand te hebben in het bijeenbrengen van mensen die bij elkaar passen. Ook een andere vriend uit het bedrijfsleven, Marinus van Kempen, heeft hij met succes de familie Reijnders binnengevoerd. En nu lukt het hem om Frans tijdens het concours op het paard te tillen. Terug van het hippische uitstapje blijken er voor Frans en Nel namelijk nauwelijks nog hindernissen te zijn voor een gezamenlijke toekomst.... Toch maken de reizen die Frans voor zijn werk onderneemt, de voortgang op het persoonlijke pad wel eens lastig. Zijn job brengt hem namelijk in diverse buitenland en één zo'n reis voert hem naar Joegoslavië, Tsjechoslowakije, Hongarije, Polen, Estland, Letland en Litouwen. Zes weken lang is hij op pad, waardoor het aantekenen van zijn inmiddels voorgenomen huwelijk in het gedrang komt. Met een toekomstige bruidegom die zich in het verre buitenland in licenties wentelt, zit er voor zijn aanstaande eega niets anders op dan zich met de handschoen bij de ambtenaar van huwelijkszaken te vervoegen. Op de bruiloft zelf, 24 augustus 1936, is Frans wel aanwezig. Hij is dan net twee dagen terug als hij voor de duur van zijn verdere leven een huwelijkslicentie aangaat met Nel Reijnders!

1909

16 mei: Frans van Ettro wordt geboren.

1936

5 mei: huwelijk van Marinus van Kempen en An Reijnders.

24 augustus: huwelijk van Frans van Ettro en Nel Reijnders.



Door zelf in te stappen als medeaandeelhouders helpen Hub (boven) en Wim van Doorne METAALCOMPAGNIE „BRABANT” op weg.



Familie Reijnders begin jaren '20. Achterste rij links Rie, de latere vrouw van Hub van Doorne. Achterste rij 2e van rechts An, de latere mevrouw Van Kempen. Rechtsonder Nel, de latere vrouw van Frans van Ettro. Middelste rij rechts Jan Reijnders (OBAM).

Reijnders als dwarsverband

De familie Reijnders is een bron van dwarsverbanden in relatie tot MCB. Rie (Maria) Reijnders trouwt met Hub van Doorne, die MCB als commanditair vennoot op weg helpt. Met hem krijgt ze vijf kinderen: Anny, Tiny, Martien, Piet en Huub. An Reijnders wordt de tweede vrouw van MCB-oprichter Marinus van Kempen. Zij krijgen drie dochters en vervolgens drie zonen: Ans, Jacqueline, Gemmy, Jan, Piet en Rien. Nel Reijnders trouwt met Frans van Ettro, de andere oprichter van MCB. Ook zij krijgen zes kinderen: Hub, Ans, Peter, Jo, Frank en Marijke. Jan Reijnders is de oudste broer van Rie, An en Nel. Hij is directeur van de OBAM-garage die MCB in de beginjaren aan huisvesting helpt.

Een eigen bedrijf

Eind jaren dertig loopt Marinus van Kempen hevig te dubben over zijn toekomst. Hij wil weg bij Mercx en spreekt daar meermaals met Hub van Doorne over. Laatstgenoemde is dan al ruim tien jaar eigen baas en sinds 1932, met broer Wim, eigenaar van Van Doorne's Aanhangwagenfabriek. Hij raadt zijn vriend aan om voor

zichzelf te beginnen. Dat heeft hij al wel vaker geroepen, maar op die donderdagavond wordt hij concreet als Marinus opnieuw het gemis van een 'financieel onderlegd partner' aanroert. Frans van Ettro, hun beider zwager, kan goed boekhouden. Die schrijft niet alles achterop een sigarendoosje, zoals Marinus, maar kent zijn weg in balansen, winst- en verliesrekeningen, kasstroomoverzichten en wat dies meer zij. Hij zou Marinus kunnen helpen, ook al omdat hij weet wat er komt kijken bij het oprichten van een bedrijf. "Laten we eens met hem gaan praten. Als jullie samen een staalhandel opzetten, kunnen jullie aan DAF gaan leveren."

Een eigen bedrijf, een groothandel in ijzer en staal. Frans van Ettro moet even wennen aan het idee, maar het staat hem eigenlijk vanaf het begin aan. Weer iets nieuws opzetten, net als destijds in Antwerpen! Met Marinus werpt Frans zich ten volle in de plannenmakerij. Tegelijkertijd blijven ze realistisch. Het verwerven van een startkapitaal is nog een hele klus en daarbij komt dat de politieke weersverwachtingen bepaald ongunstig zijn, nu Duitsland in 1939 in oorlog is geraakt met Frankrijk en Engeland. Beiden oefenen geduld en ervaren in mei 1940 hoe de Duitsers Nederland bezetten. Marinus blijft vooralsnog staal verkopen voor Mercx, Frans leent zijn krachten aan DAF. Maar tussen de karige soep en aardappels door broeden ze voort. Een belangrijke hobbel wordt genomen als Hub en Wim van Doorne aangeven zelf in te willen stappen als medeaandeelhouders. Dat biedt een solide basis. Een tip uit de familie zorgt voor oplossing van het huisvestingsvraagstuk: de oudste broer van de zusjes Rie, An en Nel, Jan Reijnders, heeft met zijn OBAM-garage ruimte gehuurd van Garage Vlemmings op de Boschdijk 251. En Jan verkast op korte termijn naar nieuwbouw aan de Aalsterweg 135. Marinus en Frans zouden bij hem op de Boschdijk kunnen starten en de huur vervolgens overnemen zodra hij is verhuisd. Dan hoeft Vlemmings ook geen nieuwe huurder te zoeken.

Dit huisvestingsscenario komt snel naderbij als de gevorderde plannen in 1941 in een stroomversnelling komen. Marinus heeft een goed gesprek met Hub en Wim van Doorne en zij verklaren zich definitief bereid om commanditaire vennoten te worden van de nieuwe onderneming. Ze brengen geld in, maar laten het beheer van de vennootschap verder over aan Van Kempen en Van Ettro. Dát is het zetje dat nodig is. Marinus wil al zó lang weg bij Mercx en dit is de kans daartoe. Ze kunnen wel blijven wachten totdat de oorlog voorbij is, maar die zou best nog eens een jaar kunnen duren! 'Laten we de stap maar zetten!' Marinus deelt Frans mee dat hij ontslag neemt bij Mercx, ze kunnen beginnen.



De OBAM op Boschdijk 251. Hier vangt METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ haar activiteiten aan.

De oorlog vormt weliswaar geen ideale context, maar ook geen onoverkomelijk beletsel. Veel goederen zijn op de bon, waaronder ijzer en staal, maar er is behoefte aan deze materialen en er is nog volop handel in, weten de oprichters uit hun eigen praktijk. Bovendien hebben ze alles wat nodig is: Frans kan financieel-economisch uit de voeten en kan een bedrijf runnen. En Marinus kent binnen zijn vakgebied zo'n beetje 'de hele wereld'. En die ligt nu aan hun voeten. Bovendien mogen ze DAF straks tot hun klantenkring rekenen en dat is een alleszins geruststellende gedachte. Temeer daar ze deze klant letterlijk van binnen en buiten kennen. Ze maken een afspraak bij de notaris voor 29 april. Daar vindt in het bijzijn van de vier 'avonturiers' de oprichtingsbijeenkomst plaats. De naam die in de statuten komt te staan, is METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ C.V. Dat klinkt lekker 'stevig'. Een compagnie is immers niet alleen een handelsmaatschappij, maar roept tevens associaties met een leger op. Ontegenzeggelijk sijpelt daarin de belangstelling van Frans van Ettö voor wapenschilden door. En aangezien een beetje compagnie toch al gauw 100 manschappen telt, lijkt het erop dat het kwartet grootse vergezichten heeft. In elk geval wil men Brabant veroveren, ook dát maakt de naam duidelijk.

Het blijkt trouwens allemaal net te passen: 29 april is vooralsnog de allerlaatste dag waarop er nog handelingen kunnen worden verricht voor het oprichten van een nieuw bedrijf. De bezettingsmacht verbiedt het verder en probeert zo de Nederlandse ondernemingsgeest in te dammen. Marinus van Kempen en Frans van Ettö, ondersteund door Hub en Wim van Doorne, ontglijpen.

Over nagedacht

Wat doen die twee dubbele aanhalingstekens eigenlijk in de naam METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ C.V.? Vormen ze een versiersel? Is er behoefte aan fraaie krullen? Wil men de mooie provincie er misschien mee accentueren? Is de notaris uitgeschoten met z'n pen? Nee, niets van dit alles. Ze dienen een puur commercieel doel. De aanhalingstekens markeren BRABANT als hoofdonderdeel in de benaming, als de 'achternaam' van het nieuwe bedrijf, zogezegd. Daarmee wordt METAALCOMPAGNIE de voornaam waar je aan kunt zien om wat voor onderneming het gaat. Verkopers van adresboeken en catalogi krijgen deze boodschap expliciet meegeleverd, zodat ze de groothandel in alfabetische lijsten bij de B opnemen en niet bij de M. Zo sta je als nering hoger in het alfabet, val je meer op en sneeuw je niet onder in de rits bedrijven die zich braaf schikken onder de M van METAAL. Het plan werkt goed zolang de volledige naam wordt gehanteerd. Maar METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ is een behoorlijke mond vol. En de mensheid is nu eenmaal geneigd naar gemak en eeuwig op zoek naar allerlei sluiptrouwen daarheen. Een daarvan is de afkorting. En zo wordt in het dagelijkse gebruik al snel de gehele provincie 'ingeleverd', evenals de bedrijfstakaanduiding. METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ wordt MCB. En kom dan nog maar eens met de logica dat je MCB bij de B moet zetten!

Frans van Ettö is degene die op 1 mei 1941 de allereerste handeling verricht voor de nieuwe onderneming, nadat hij een dag tevoren zijn werk bij DAF heeft neergelegd. Iets vergelijkbaars geldt niet voor Marinus. Hij moet bij Mercx contractueel nog een maand uitwerken.

De eerste dagen gaan heen met voor de hand liggende werkzaamheden. Het indienen van een aanvraag tot inschrijving in het register van de Kamer van Koophandel.

1941

29 april: oprichtingsbijeenkomst van METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ C.V.

1 mei: Frans van Ettö verricht de eerste handelingen voor METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ C.V.

Het openen van een bankrekening. Het aanschaffen van elementair kantoormeubilair. En het opstellen van een adressenlijst van (potentiële) klanten die op de hoogte dienen te worden gebracht van de geboorte van de metaalcompagnie. Ook de afhandeling van de notariële paperassen is aan de orde. Frans van Etro heeft 16 mei als formele oprichtingsdatum voorgesteld. Dat is gemakkelijk te onthouden, omdat het zijn verjaardag is. En zo geschiedt het ook. Op zijn 32e geboortedag, 16 mei 1941, wordt het contract van de commanditaire vennootschap getekend. METAALCOMPAGNIE „BRABANT” C.V. is een feit. Vijf dagen later, op 21 mei, volgt de formele inschrijving in het handelsregister van de Kamer van Koophandel. Op 1 juni voegt Marinus van Kempen zich bij zijn collega. Het begin van een lange bedrijfshistorie.

De eerste jaren

Een schuchtere start kennen de beide ondernemers niet: vanaf het allereerste begin valt er, ondanks de oorlog, behoorlijk te handelen. Frans van Etro neemt al het kantoorwerk voor zijn rekening, waaronder inkoop, boekhouding en de reclame naar bui-

ten toe. Marinus, die in de praktijk is gevormd en vakinhoudelijk van alle wateren is gewassen, toert in zijn DKW door Brabant, met zijn handelsgeest als bagage. Hij informeert bij afnemers wat ze nodig hebben en zoekt daarna schroothandelaren op waar hij nog ijzerrestanten en ijzeren onderdelen kan kopen. Daarna vraagt hij aan smeden om daar hun kunsten op te botvieren. Vervolgens gaat hij terug naar de afnemers waar hij met passende oplossingen op de stoep staat. In dit traject hoeft hij nergens vertrouwen te winnen, want de meesten kennen Marinus al van Mercx en weten dat hij een deskundig man is op dit vlak. ‘Creatief’ kunnen we daar als kwalificatie gerust aan toevoegen, want in elke snipper ijzer ziet hij wel een toepassing. En zo ontstaat een levendige cyclus van opkopen, (waar nodig) bewerken en verkopen. Er komen niet altijd klinkende munten en ijzerbonnen aan die handel te pas: voedselbonnen vormen soms ook een welkome betaling. Zoals bij een partij oude rails die Marinus bij een Reuselse smid tot bladen voor schoppen laat smeden. Het zijn veelgevraagde artikelen; met name boeren zitten erom te springen. En in tegenstelling tot de houten handvatten en stelen zijn ijzeren bladen erg schaars. Boeren zijn dan ook bereid er levensmiddelen voor te geven tegen de waarde van vóór de oorlog. En zo hebben de prille ‘eigen bazen’ meteen een tijdje goed te eten. Door deze handelwijze ontstaat een zeer gevarieerde en al direct lichtjes aanzwellende voorraad, van waaruit de metaalcompagnie vraag en ‘snippers’ bij elkaar brengt. Wat heeft een klant nodig, waar moet het materiaal aan voldoen? Denken vanuit de behoeften van afnemers is voor Marinus en Frans een vanzelfsprekendheid. Daar hebben ze geen trainingssessies, rollenspellen, readers en indringend kijkende instructeurs voor nodig. Als een klant ergens een ijzeren plaatje op moet monteren, verkeert hij met louter een plaatje nog in volstrekt hulpeloze toestand. En dus zorgen Marinus en Frans tevens voor bevestigingsartikelen. Juist in de oorlog is het van doorslaggevende betekenis dat je bij de metaalcompagnie voor veel dingen terecht kunt. Bedrijven en bedrijfjes kunnen immers nauwelijks nieuwe spullen verkopen; ze zijn hoofdzakelijk aangewezen op het repareren van bestaande, gebruikte artikelen. En dan biedt zo’n rol puntdraad uitkomst, of dat strookje platijzer, het langere boutje, de buis, de kachelpijp.

Maar van kleinschalige in- en verkoop op basis van acute behoeften kun je als bedrijf natuurlijk niet blijven bestaan. MCB moet aan flink wat bonnen zien te komen om grootschalig te kunnen inkopen en zo bij verkoop enige fundamentele winst te boeken. Zelf krijgt het bedrijf geen ijzer toegewezen, omdat toewijzing geschiedt op basis van de behoeften van vlak vóór de oorlog. Aangezien MCB toen nog niet bestond, had

Over dit soort wegen koerst Marinus van Kempen in z’n DKW’tje, op weg naar afnemers, schroothandelaren en smeden.



het ook geen enkele metaalbehoefte. De oplossing ligt in een actieve invulling van de tussenpositie als groothandel. Een positie tussen enerzijds het ijzer en staal dat leveranciers beschikbaar hebben en anderzijds de bestaande en toekomstige behoeften van klanten. De MCB-oprichters wachten niet tot die in kleine plukjes bij elkaar komen, maar gaan zelf achter de behoeften (op termijn) aan. Hun boodschap is: stel uw bonnen, in ruil voor een bewijs van overdracht, ter beschikking aan MCB, zodat wij voorraad kunnen inslaan. Zodra u dan weet wat u precies nodig heeft, kunnen wij snel leveren. Als u wacht tot het moment waarop er bij u een concrete behoefte ontstaat, is er wellicht net niets te krijgen en duurt het in elk geval langer om te leveren. Marinus van Kempen neemt deze boodschap mee tijdens zijn bezoeken, maar de actieve benadering vindt vooral plaats via telefonische acquisitie onder nog onbekende, potentiële klanten. Daarbij komen de talenten van Frans van Ettro nadrukkelijk naar boven. De kunst is de ander te overtuigen dat hij met zijn bewijs van overdracht in goede handen is bij MCB. En die kunst beheerst de medeoprichter, want velen gaan de deal aan en blijven jarenlang klant. Een ander voordeel van deze aanpak is dat de naam 'MCB' steeds breder bekend raakt. Ook als adres waar men, vanwege het brede assortiment, in moeilijke situaties en met 'lastige' wensen terecht kan.

Voor een startend bedrijfje blijkt de ruimte aan de Boschdijk voorsnog groot genoeg. Lastig is wel dat er geen takels zijn. Dus er komt veel sjouwwerk aan te pas. Dat betekent niet dat we beide oprichters dagelijks in overall bezig zien met dit fysieke labeur. Als klanten niet zelf komen laden, wordt de hulp ingeroepen van OBAM-medewerkers. Zij zijn de beroerdesten niet en helpen het materiaal op de weegschaal tillen en vaak ook op de paardenkar voor transport. Voor het wegen hebben Marinus en Frans een houten bascule met contragewichten, met een vermogen van 1000 kilo. Expeditie Hezemans is het vaste transportbedrijf dat het vervoer van grote zendingen verzorgt. Deze sterk mobiele onderneming beschikt over diverse paard- en wagencombinaties en Toon Hezemans wordt bij MCB al gauw een vertrouwd gezicht op de bok. Zo volgen er in de loop der maanden vanaf de kinderkopjes van de Boschdijk vele 1 PK-ritjes naar de klanten in het MCB-bestand of naar bodehuis Van Nunen op het Frederik van Eedenplein, dat voor verdere distributie van de spullen zorgt. Toon en paard worden ook veelgeziene gasten op het Eindhovense station, waar de materialen voor klanten buiten de stad op de trein worden geladen. Temidden van het hoefgetrappel doet ook de kleine DKW soms dienst als transportmiddel. Met dit oude wagentje met linnen kap combineert Marinus dan klantenbezoek met afleveropdrachten. Waarom ook niet?

Van Doorne's Aanhangwagen Fabriek behoort tot de grotere klanten: de Van Doorne's nemen regelmatig hele partijen materiaal af. Maar ze doen tevens dienst als toeleverancier. Want de krullen en afvalstroken van de knipmachine van DAF zijn, voor een mooi prijsje, voor MCB. Daar kan de beginnende ijzer- en staalhandel weer diverse smeden blij mee maken die de stroken richten en vervolgens gebruiken in plaats van platijzer.

De eerste medewerker

Als OBAM helemaal over is naar de Aalsterweg, krijgt MCB meer ruimte. Ze raakt echter wel de helpende handen kwijt. En dus is er, zeker gezien het groeiend aantal orders, behoefte aan eigen mankracht. Niet alleen om sjouwwerk te verrichten, maar ook om administratief bij te blijven. Medewerkers worden ook wel gevonden, maar in de onvoorspelbare en onzekere oorlogsjaren blijken ze geen van allen bijvertjes. Ze komen, maar zijn ook weer snel weg. Zo is er zelfs al empooi voor een boekhouder, maar zijn MCB-carrière wordt van de ene op de andere dag gekortwiek als hij zich genoodzaakt ziet onder te duiken. Het duurt zeveneneenhalve maand voordat de oprichters iemand vinden die zich handhaaft in 'het personeelsboek' en daarom als de eerste 'echte' MCB-medewerker van de METAALCOMPAGNIE „BRABANT" kan worden betiteld. Op 30 december 1941 komt Jaap Dost de gelederen versterken, nadat hij eerder anderhalf jaar in het magazijn bij DAF had gewerkt.

Ingelijfd

Jacob Jan Dost, de eerste 'echte' medewerker van MCB, wordt in 1919 in Onstedde, bij Stadskanaal, geboren. In de crisistijd verhuist het gezin naar Eindhoven, waar Jaap na de ambachtschool bij DAF gaat werken. Als Frans van Ettro en Marinus van Kempen aan Van Doorne vragen of hij een geschikte magazijn-medewerker kent, wijst deze op Dost. De jongeman heeft in zijn eentje, zonder begeleiding en in een recordtempo, een ver afgelegen magazijn opnieuw ingericht. Zijn voorgangers hadden dat niet voor elkaar gekregen, omdat ze de zelfstandige aanpak niet aankonden. Jaap wel. De nieuwbakken metaalcompagnie heeft juist iemand van die snit nodig. Jaap Dost wordt ingelijfd en krijgt succesievelijk steeds meer mensen onder zich. Daar is hij trots op, hij houdt van aanpakken en geeft alle nieuwelingen het goede voorbeeld.

1941

16 mei: formele oprichting van METAALCOMPAGNIE „BRABANT" C.V. Start op Boschdijk 251, Eindhoven.

30 december: indiensttreding van de eerste 'echte' MCB-medewerker, Jaap Dost.



De Aalsterweg begin jaren '40. Vooraan links het stuk waar OBAM zich vestigt, daarnaast het bomenrijke gebied waar METAALCOMPAGNIE „BRABANT” naam gaat maken.



De voorraad van MCB is zeer bont. Ook wasketels behoren daartoe.



Op de Aalsterweg waar OBAM zich vestigt, en even later dus ook MCB, stond eerder deze villa van Jonkheer De Kuyper.

Bijverdienste

Bij de verhuizing van de OBAM-garage naar de Aalsterweg blijven de ondergrondse benzinetank en de pomp achter. Afgesproken wordt dat MCB de brandstofbehoefte zolang vooruit helpt totdat de tank ook naar het nieuwe adres wordt overgeheveld. Het loopt niet storm, maar af en toe komen er boeren langs die met hun bonnen benzine komen halen voor hun dorsmachines.

Met de komst van de eerste medewerker schaft MCB ook een eigen vervoermiddel aan voor het transport van kleinere materialen: een bakfiets. Jaap Dost is er dagelijks mee op pad en verslijt menig stel banden. Maar zoals de oorlog wel meer beperkingen oplegt, zorgt ze ook voor bandenkrapte. Op een gegeven moment zijn deze niet meer te krijgen en dus zit er niets anders op dan de bakfiets om te bouwen. Het wordt een handkar met houten wielen en ijzeren beslag. De leveringen van het kleine materiaal nemen nu meer tijd in beslag: 'die gaan te voet'.

Verkassen

Als er meerdere kalenderblaadjes van 1942 zijn afgescheurd, eist de bezetter de ruimte op waar MCB haar materialen op voorraad heeft liggen. Wat resteert, is de voormalige showroom, die deels kantoor en deels boutenmagazijn is. Om toch uit de voeten te kunnen, laten Marinus en Frans enkele ingehuurde krachten een houten voorraadschuurtje bouwen in de tuin. De meest kostbare artikelen krijgen daar een overdekt plaatsje, het andere materiaal blijft in de open lucht. En de roest die zich her en der aandient? Die kan er met flink poetsen ook weer af!

In deze periode huren Marinus en Frans regelmatig voor langere perioden magazijnmedewerkers in om logistiek uit de voeten te kunnen. Intussen blijven ze, zo goed en kwaad als het gaat, op creatieve wijze inkopen: zo veel mogelijk materialen en artikelen die niet onder de distributie vallen, maar ook ijzeren en stalen knipresten en bevestigingsmaterialen. Zo wordt een boutenfabriek in Beek en Donk van restantpartijen afgeholpen en blijkt verder naar het zuiden België een vruchtbaar inkoopland, vooral omdat het ijzer daar niet op de bon is. En omdat Frans van Ettö in naam nog altijd het DAF-kantoor in Antwerpen leidt, heeft hij een vergunning om over de grens te reizen. Bovendien spreekt hij Frans. In België is hij vaak gedwongen om hele partijen te kopen, maar daar valt dan later wel een toepassing voor te

bedenken. En bovendien zit er regelmatig goed materiaal tussen dat in Nederland kan worden ingeruild voor ijzerbonnen voor de inkoop van nieuw ijzer. In de eerste oorlogsjaren kan er zo gesproken worden van een bonte, 'wassende' sortering staf-ijzer, geblauwde platen (om kachelpijpen van te maken), bouten, moeren, fittingen, puntdraad, draadnagels, carbid, chemische artikelen, bitumenverf, smeltgraniet, schroevendraaiers met aluminium handvat, gegoten aluminium pannen, ballast-, steek- en stookschoppen, kachelpoken, houten sleggen (weihamers zonder steel), 'gier'-riemverbinders, verkoperde en messing lasdraad, elektroden, etc.

In 1943 zorgen de bezetters voor stevige hoofdbrekens door ook de rest van het pand aan de Boschdijk 251 én de tuin te vorderen. METAALCOMPAGNIE „BRABANT” krijgt drie dagen de tijd om alles op te pakken en weg te wezen.

Geen bouw

Hoewel de bouw een interessant werkgebied is voor een groothandel in ijzer en staal, kiest MCB er niet voor om zich vol op deze branche te richten. Dat komt omdat Marinus van Kempen bij Mercx de instabiliteit ervan had ervaren: met ups en – veel – downs. In de bouw moet het altijd voor de laagste prijs en er zijn nogal wat financiële onzekerheden. Daarom neemt MCB alleen losse orders aan van bouwbedrijven, maar laat ze de tak als zodanig links liggen.

'Kantongerecht'

Op het terrein waar OBAM, en vervolgens ook MCB door de plotse verhuizing komt te zitten, had eerder een grote villa met torentje gestaan, van Jonkheer De Kuyper, omringd door een boomgaard. Schoolkinderen en buurtbewoners noemden dit kasteelachtige onderkomen 'het kantongerecht'. Niet omdat er ter plekke wettelijke oordelen werden geveld bij geschillen en overtredingen, maar omdat er een kantonrechter woonde: Van den Dungen. Als de metaalcompagnie zich daar vestigt, duidt een flink aantal verspreid staande bomen nog op de vroegere aanwezigheid van de gaard.

Wat zich als groot probleem aandient, wordt echter een stap vooruit. Want dezelfde familierelatie die voor de huisvesting aan de Boschdijk had gezorgd, Jan Reijnders, steekt ook nu de helpende hand uit. Verder speelt een flinke dosis geluk mee. Jan is op de Aalsterweg 135 volop in onderhandeling met derden om zijn showroom te verhuren. Hij verkoopt in de oorlog toch geen nieuwe auto's, dus er valt weinig te showen. Midden in de reeds gevorderde gesprekken hoort hij van de acute huisvestingsnood van MCB. En familie gaat nu eenmaal voor, vindt Jan. De andere partij wordt dus met een vriendelijk en hoofdschuddend 'toch maar niet' naar andere opties verwezen. Marinus en Frans huren de ruime en comfortabele showroom op stel en sprong en verhuizen in twee dagen tijd, met paard en wagen, alle spullen die ze op voorraad hebben liggen. Lang hoeven ze niet kantoor te houden temidden van hun materialen, want ze mogen in de belendende, bomenrijke tuin een ijzerloods neerzetten. Dat hoef je natuurlijk maar eenmaal te zeggen tegen initiatiefrijke ondernemers. Er verrijst dan ook snel een nishut van 25 x 7 meter, een houtconstructie met gebogen golfplaten: eigen materiaal dat in de machinefabriek van Sjef Mandigers is bewerkt.

In de loods past heel wat materiaal en de voorraad wordt alsmaar bonter. Het prikkeldraad veroverft een flink stuk van de nishut, er duiken schoenleesten op, waskettels, nog meer kachelpoken, gegalvaniseerde emmers en er komt zelfs een partij lepels en vorken op voorraad te liggen.

Zo zorgen de bezetters er ongewild voor dat MCB een paar jaar prima onderdak heeft. Tegelijkertijd begint de oorlog op het vlak van de handel zijn tol te eisen. De kleine schroothandelaren en de grotere leveranciers moeten steeds vaker 'nee' verkopen en het inkoop- en verkoopproces verloopt alsmaar moeizamer. MCB blijft desondanks aantrekkelijk. Het prille bedrijf heeft onder meer het voordeel dat het in de persoon van Frans van Ettro goede contacten heeft in de Belgische staalwereld. Zo blijken de walswerken ruimhartige leveranciers die zeer happig zijn op de orders van MCB en aanzienlijk grotere hoeveelheden gewalste producten leveren dan de materiaaltoewijzingen aangeven.

Al deze orders zorgen ervoor dat de metaalgroothandel in de woelige oorlogsjaren een bescheiden winst kan maken. Frans blijft zeker tot in 1944 naar België reizen om op de hoogte te blijven van de walsrijmogelijkheden en om partijen uit voorraad te kopen. Vaak gaat het ook om minder courant materiaal op korte lengten en om wilde maten plaat. Van alles wat dus. Maar ze komen eerdaags van pas, weet hij uit ervaring.

En dat klopt ook. Bij de klanten die Marinus nog weet te bezoeken, vindt menige plaat van wild geachte afmetingen gretig aftrek.

Zo ontwikkelt MCB zich in de eerste drie, vier jaar tot een vertrouwde voorraadhandel waar je met alle mogelijke ijzer- en metaalbehoeften kunt aankloppen. Dat imago blijft zelfs overeind als in de loop van 1944 de handel vrijwel stil valt. De materialenstroom van de leveranciers is nu echt opgedroogd en bovendien eisen de Duitsers ook de laatste vervoermiddelen die nog rijden, voor eigen gebruik op. De kansen in de oorlog zijn namelijk aan het keren en dan is alles wat bijdraagt aan hun gezwinde vlucht, van nut. Dat maakt het natuurlijk erg lastig ondernemen. Om in bezit te blijven van eigen wielen, ruimen de MCB-oprichters, geholpen door toestekende handen, een deel van de voorraadloods uit om daar hun DKW'tje succesvol in te laten onderduiken. Onze hoofdpersonen zijn nu beperkt in mobiliteit, maar ja, er valt op dat moment toch vrijwel niets te verkopen.



De leveringen van het kleine materiaal nemen tijd in beslag: ze 'gaan te voet'. Jan Emers is vaak met een handkar op pad.

1942

Inbeslagneming van een deel van de bedrijfsruimte van MCB.

1943

Verhuizing van MCB naar de Aalsterweg 137.

Bouw van de nishut.



MCB houdt tijdelijk kantoor in de voorkamer van de familie Verhoeven. Links de schuifdeuren: de grens tussen 'wonen' en 'werken'. Corrie en Ties junior spelen hier nog even op 'kantoorgrond'.

Tijdens, maar ook na de oorlog zijn ijzer en staal op de bon.

Bevrijding

Het duurt dan niet lang of de geallieerden krijgen de overhand. Het is 1944. De bevrijders zijn in België en rukken op naar het noorden. Op zich hoopvol nieuws, maar Eindhoven raakt in het strijdgewoel. Marinus van Kempen trekt met zijn gezin en de Van Doorne's naar het Lido, een buitenbosgebied tussen Geldrop en Mierlo. Daar blijven ze wekenlang verre van ijzer, staal en aanhangwagens. Frans van E트로 beschikt op de Heezerweg over een gepantserd schuurtje dat voor zijn gezin als toevlucht dient. Het is geen bezit dat terug te voeren is op de materiaalkeuze van een overbezorgde constructeur van de zuidelijke invalsweg van Eindhoven. Het versterkte staal is afkomstig van DAF, zijn voormalige werkgever. Het was bedoeld voor de bouw van kleine pantservoertuigen, maar met de dreiging en inval van de Duitsers is dat een linke bezigheid geworden, omdat de voertuigen in handen zouden kunnen vallen van de vijand. De bouw wordt gestopt en de resterende stalen platen worden verscheept naar het magazijn van MCB. Zonde natuurlijk om ze daar nutteloos te laten liggen en de beschermende werking ervan niet te benutten. En zo vindt het staal uiteindelijk zijn weg naar het schuurtje, waar het in elk geval een geruststellende invloed heeft wanneer de gevechtshandelingen in het bevrijdingsoffensief akelig dichtbij komen.



Als de strijd gestreden is, gaan de oprichters van MCB weer aan de slag. Het DKW'tje komt opnieuw in de buitenlucht en de handel gaat in vernieuwd tempo door. Reeds enkele dagen na de bevrijding en na het laatste, verwoestende bombardement op Eindhoven, barst de drukte los. Klanten melden zich voor de voorraden van de metaalcompagnie en verwachten dat het ijzer nu in rijkere mate leverbaar is. Bonnen hebben ze niet. MCB levert wel, maar mondjesmaat en vraagt er een tegoedverklaring van Britse ijzerbonnen voor terug. Iedereen wil echter méér en zo'n beetje alles tegelijkertijd. Gezien die overstelpende behoefte wordt het MCB snel duidelijk dat het in de soep gaat lopen als er niet iets van een nieuw distributiesysteem opgezet wordt. En dan is het handig dat Frans van E트로 'mensen kent'. Hij neemt contact op met de heer Nouwen, controlerend ambtenaar van het Rijksbureau voor IJzer en Staal, en stelt hem voor in Eindhoven een tijdelijk distributiekantoor op te zetten. Na toestemming van het militaire gezag komt het er snel: het Eindhovens Rijksbureau voor IJzer en Staal. Het kent een geheel eigen systeem en ook geheel eigen bonnen. Dat laatste is niet zo verwonderlijk, want Frans van E트로 ontwerpt ze zelf en laat ze in een grote oplage vervaardigen. Omdat het zuiden eerder verlost is van de bezettende Duitsers dan de overige delen van Nederland, kan MCB haar stilgevallen Belgische ijzer- en staalcontacten ongebreidel versterken en benutten zonder prangende concurrentie uit de rest van Nederland. Zo doet de compagnie onder meer goede zaken met een flinke partij blank gedraaid rond staal. Een positieve impuls komt verder van DAF, dat een grote materiaalorder plaatst ten behoeve van opleggerbussen. De overheid bestelt die bij DAF om mensen te kunnen vervoeren in een land waarvan veel bruggen en spoorwegen zijn vernield. In combinatie met bootjes houden de bussen het land mobiel. Via een knap en zeer verregaand staaltje logistiek wordt de levertijd van het materiaal tot op de dag nauwkeurig nagekomen. Frans van E트로 reist daarvoor onder meer naar Luxemburg waar een hoogoven wordt aangestoken voor deze order.

Eerlijke prijs

MCB gaat nooit voor de laagste prijs. Prijsverkopen ligt de beide oprichters niet. Ze verkopen op basis van adviezen, de prijs die voor het materiaal staat, is eerlijk. Als piepjonge vertegenwoordiger bij Mercx treedt Marinus van Kempen al zo op. Wanneer de inkoper van Philips hem bij zijn komst vraagt wat hij komt doen, is zijn antwoord: "Ik kom op een eerlijke manier m'n boterham verdienen".



MCB huist eerst in in de OBAM-showroom (rechts van de hoge schoorsteen) en daarna tijdelijk in de voorkamer van Ties Verhoeven (links, achter het tankstation met kap).

Opnieuw verkassen

Op het vlak van huisvesting ontstaat hernieuwde trammelant. De Britten hebben de bedrijfsruimte van OBAM nodig en vorderen deze ten behoeve van hun bevrijdingstocht. Dat betekent onder meer dat MCB met haar kantoor uit de voormalige showroom moet verdwijnen. We praten dan inmiddels over vijf mensen, want MCB bestaat niet langer uit twee oprichters en één medewerker. Ook Betty de Waal en Riet van het Hof zijn toegetreten tot de MCB-gelederen; zij doen het gros van het administratieve werk. Bij de verhuizing zijn 'stel en sprong' opnieuw aan de orde: het moet acuut. Voor MCB blijft er niets anders over dan te verhuizen naar de houten ijzerloods. Maar daar heb je niet zomaar één-twee-drie een kantoorruimte gemaakt. En dus wordt een tussenoplossing gezocht. OBAM toont zich daarbij opnieuw een goede buur. De chef van de garage, Ties Verhoeven, woont met z'n vrouw en zes kinderen in een dienstwoning naast z'n werk. Als hij nu wat inschikt en zijn voorkamer tijdelijk afstaat aan de kantoor mensen van MCB, zijn ze uit de brand! En een deel van de voorraad kan wel in de garage komen te liggen. Een geweldig aanbod dat Marinus en Frans in grote dank aanvaardden. En zo verhuizen de nette spullen van de familie Verhoeven naar achteren en gaat de pui die voor- en achterkamer scheidt, dicht, terwijl de MCB-bureaus de voorkamer binnen worden gesjouwd. Daar gaat de handel verder. Op de plaats van de stoffen bank worden lange buizen verkocht.

De krappe behuizing brengt enige beperkingen met zich mee voor de medewerkers, maar draagt tegelijkertijd bij aan een vlotte dagelijkse afhandeling van zaken. Want laat en lang doorwerken verdraagt zich slecht met het inhuizen bij een gezin waar nog jonge kinderen ronddabberen. Dus wordt er stevig doorgewerkt: *'Maak voort, dan heeft de familie een rustige avond.'*

Wat voor de familie Verhoeven wel handig is van de aanwezigheid van een bedrijf in je voorkamer, is dat je af en toe kunt meeliften met wat voordeeltjes. MCB krijgt namelijk brandstof toegewezen waarmee het kantoor wordt verwarmd. En aangezien het gezin ook wel wat warmte kan gebruiken, zet moeder vele avonden de pui open om wat calorieën de achterkamer binnen te loodsen. Het zorgt voor enige behaaglijkheid in schaarse tijden.

Is het goed zo?

Als het er naar uitziet dat MCB wat langer in de voorkamer zal vertoeven, wil de metaalcompagnie huur betalen. Maar vader Verhoeven is een sociaal bewogen man en wil daar niet van weten. Elkaar helpen is een burenplicht en daarmee is de kous af. De MCB-oprichters besluiten een omtrekkende beweging te maken. Ze schakelen een zakelijke kennis in en geven hem het adres van het gezin 'uit de achterkamer'. En zo gebeurt het dat er op een dag wordt aangeboden bij een verbaasde mevrouw Verhoeven. "We komen de kamer opmeten voor de kokosmatten". "Kokosmatten? Welke kokosmatten? Die hebben we helemaal niet gekocht, daar hebben we geen geld voor!" "Nou mevrouw, ik heb echt het goede adres, hoor! Er moeten hier kokosmatten komen". Mevrouw Verhoeven weet niet wat haar gebeurt. Ze loopt snel naar de telefoon er roept haar man te hulp: "Kom eens gauw, Ties, d'r wil hier iemand matten leggen en ik weet van niks". Ook Ties snapt er niets van. De melding dat ze er niets voor hoeven te betalen, luwt hun tegenstand. De mattenleggers doen keurig hun werk: er wordt gemeten, gepast, geknipt, gelegd en de randen worden tot slot keurig omgenaaid. Niet lang nadat de klus is geklaard, verschijnt Marinus van Kempen aan de deur. Hij komt even kijken of ze mooi liggen. "Is het goed zo?," vraagt hij. De Verhoevens, nog enigszins overdonderd, tonen zich dankbaar. "Zó'n mooie, dure matten!" "Och, een burenplicht," knipoogt Marinus.

1944

De heer Ansink wordt agent voor Gelderland en Overijssel.

18 september: bevrijding van Eindhoven.

Oprichting van het Eindhovens Rijksbureau voor IJzer en Staal.

1945

Verhuizing van het MCB-kantoor naar de voorkamer van de familie Verhoeven.



In 1946 is Piet Goderie de eerste vertegenwoordiger van MCB.



Zicht op de OBAM met daarachter de houten loods en het stenen kantoor-tje van MCB.



MCB wordt lid van de AVIJ, die vanwege schaarste en wederopbouw, prijzen bindend oplegt.



Achter de OBAM is de gestage uitbreiding van MCB zichtbaar: er wordt steeds iets aangebouwd. Aan de voorkant van het 'MCB-lint' het stenen kantoor-tje.

In de loop van 1945 komt er een einde aan het ondernemen vanuit de voorkamer. Dan zijn er in de houten loods voldoende ruimte en comfort gecreëerd om er de twee directeuren en de kantoormedewerkers te huisvesten. Het eenvoudige onderkomen wordt pragmatisch en degelijk ingericht. Enige opsmuk aan de wanden ter bevordering van het welzijn van de arbeidende mens ontbreekt. Sterker nog, behoudens een kleine strook met een kruisbeeld bestaan de wanden goeddeels uit boutenrekken. Dit biedt een rechtstreeks inkijkje in de filosofie van het nog jonge bedrijf: een gevarieerde, brede voorraad is van essentieel belang en die neemt nu eenmaal plaats in. Dat heeft trouwens ook zo z'n voordelen in de dagelijkse praktijk. Als een klant een bestelling plaatst, kan men meteen zien of het bijpassende bevestigingsmateriaal voorradig is. Alle medewerkers weten dat de huisvesting in het boutenmagazijn tijdelijk is. Er wordt gewerkt aan een stenen kantoor van tien bij tien meter die tegen de loods aan wordt gebouwd. Dat moet na voltooiing het 'echte' kantoor worden.

Intussen valt er goed nieuws op de mat. MCB wordt geaccepteerd als lid van de branchevereniging: de Algemene Vereniging voor de IJzerhandel in Nederland

(AVIJ). Dat mag METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ als een 'stempel van goedkeuring' opvatten, want alle erkende handelaren zitten daar aan tafel. En aan die tafel gaat het over de te hanteren prijzen die bindend worden opgelegd. Een gangbare manier van doen in tijden van schaarste - staal is nog altijd op de bon - en wederopbouw. Aangezien er ook controle plaatsvindt op de prijstoepassing, is het wel lastig om klanten met grote afnames een bijpassende kwantumkorting te geven. Maar daar kun je natuurlijk creatief mee omgaan door andere voordeeltjes te geven.

Tot in 1946 zijn het de oprichters/directeuren zelf die het gezicht van MCB naar buiten toe vormen, terwijl kantoormedewerkers voor het klantenonderhoud en het regelwerk zorgen. Met het groeien van het bestand aan afnemers is die situatie niet langer houdbaar. MCB heeft in het zuiden meer gezichten, meer vertegenwoordigers nodig. De directeuren gaan op zoek en in april 1946 wandelt de eerste de MCB-burelen binnen: Piet Goderie, die vanuit Bergen op Zoom gaat werken. Aanvankelijk 'bestookt' hij zijn cliëntèle per fiets, maar al snel regelt Frans van Eetro een Skoda voor hem. Dat is een hele stap vooruit, maar het voorkomt niet dat Goderie een zuinig en enigszins verongelikt gezicht trekt als de tweede vertegenwoordiger, Huub Smarius, zijn MCB-activiteiten meteen vanuit een Mercedes mag starten. De heer Smarius heeft Roermond als uitvalsbasis en dekt zo onder meer Limburg af. Een derde vertegenwoordiger wordt gevonden in de heer Van Gorp. Hij gaat klanten vanuit Tilburg bezoeken. Intussen blijft de handel toenemen en het personeelsbestand ook: van vijf medewerkers begin 1945, groeit MCB naar tien, vijftien, twintig werknemers. Kantoor-mensen, vertegenwoordigers die in- en verkopen en bedienen die dagelijks met de materialen in de weer zijn. Zij zijn het ook die een aantal nishutten bijbouwen om daar de groeiende hoeveelheid lange materialen in op te slaan. Zo wordt voorkomen dat grote partijen buiten moeten blijven liggen.

Als het houten kantoor annex boutenmagazijn bijna uit zijn voegen barst, wordt de laatste hand gelegd aan het nieuwe, stenen gebouw. Het is eenvoudig van opzet: één kantoorlokaal, een gang, twee opslagruimtes en een kleine zolder, waar de wind via de kieren tussen de dakpannen vrij spel heeft. In juni 1946 wordt het gebouwtje betrokken. MCB bestaat dan net vijf jaar. De boutenrekken blijven achter in de houten loods, het kruisbeeld gaat mee.

Personele uitbreiding

De verruiming van de huisvesting kost een paar beuken, waardoor het boomgaard-karakter van het perceel steeds verder te zoeken is. Toch bevindt MCB zich nog

altijd in een bomenrijke omgeving. Dat ondervindt ook menig sollicitant die zich bij de gestadig groeiende 'compagnie' meldt om te kijken of hij daar in zijn levensonderhoud kan voorzien. De MCB'ers in spe duwen meestal met licht verbaasde en zoekende blik op de bel van de OBAM-garage: "Weet u misschien waar ik METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ kan vinden? Die zou hier moeten zitten!" De garagisten zijn de vraag vaak al voor door meteen op het direct naastgelegen beukenbosje te wijzen: "MCB? Dan moet je dáár zijn, het grindpad op en dan zie je het vanzelf!" De conversatie bij de OBAM-bel blijkt soms langer te duren dan het sollicitatiegesprek zelf. Nou ja, lichtelijk overdreven natuurlijk, maar solliciteren bij MCB gaat snel, érg snel: wat je gedaan hebt en of je maandag kunt beginnen. De metaalcompagnie kent dan al een personeelshoofd dat de sollicitaties voor zijn rekening neemt. De achtergrond van de nieuwelingen is meestal niet van doorslaggevende betekenis. De enige

pré is een katholieke gezindte. Maar als het bedrijf een administratief medewerker boekhouding zoekt en je komt daar net met je technische inslag het grindpad op, dan krijgt je leven een andere loop. Je wordt administratief medewerker boekhouding. Niet meteen overigens, want net als bijna iedere debuterende, mannelijke MCB'er die voorbestemd is voor een baan op kantoor, begin je in het magazijn. Daar vertoef je een behoorlijke tijd tussen het klein- en grootgoed en verricht je alle voorkomende klussen. De bedoeling is dat je er zo zicht op krijgt hoe het in de groothandel toegaat. Dáár, tussen de boutjes en de moeren, bij de buizen, de balken, de platen en de profielen, leer je de stroom materialen kennen, in al hun afmetingen, diktes en vormen. Door ze te zien, te ruiken, te voelen. Dáár gaan de materialen leven die schuil gaan achter namen en cijfers op kantoor. Dáár ook zie je dat elke beslissing op kantoor de radertjes in het magazijn in werking zet.



METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ is voor sollicitanten soms moeilijk te vinden. Ze bellen dikwijls eerst bij de OBAM aan.



Door de groei is er voortdurend gebrek aan opslagruimte. De materialen worden dus ook buiten opgeslagen.

1945

MCB verhuist met het kantoor naar het boutenmagazijn.

Eind december: 5 medewerkers.

1946

MCB wordt lid van de Algemene Vereniging voor de IJzerhandel in Nederland (AVIJ).

April: Piet Goderie wordt de eerste MCB-vertegenwoordiger.

Juni: ingebruikname van het stenen kantoorgebouw.

Qua kantoorhulpmiddelen is MCB uitermate 'licht' bewapend. Kaartenbak en brievenweger worden veel gebruikt. En er is een eenvoudige rekenmachine. De wagen kun je met een draai aan de hendel rechtsonder verzetten.

De duur van je magazijnverblijf hangt af van wat je zoal presteert en hoe snel men je op de eigenlijke werkplek nodig heeft. Maar in welke lengte dan ook, het edele handwerk vormt een gedegen leerschool die in belangrijke mate bijdraagt aan de grote kennis van de MCB'ers en hun affiniteit met het bedrijf.

Als je van die leerschool ook het laatste vuil onder je nagels vandaan hebt gepulkt, wordt het administratief pad op kantoor voor je geplaveid: *"Ga daar maar zitten, deze meneer zal je inleren en over twee weken krijg je een korte opleiding om je verder in het vak te bekwamen"*.

En daar zit je dan, in je pluche-fort met een stropdas om, administratief medewerker te wezen. Met het grootboek verkoop voor je neus dat z'n naam eer aandoet, omdat het groter is dan het bureaublad waar het op steunt. Het kantoor is knus, de bureaus staan in plukjes tegen elkaar geschoven. In het midden een draaiplateau met voorraadlijsten die na elke transactie worden bijgewerkt. Je leert je vanzelf concentreren, want als je het geroezemoes van de stemmen volgt, komt er van wer-



ken niets terecht. Direct vóór je kijk je tegen een paar collegiale ruggen aan, rechts van je is de deur. Daarnaast andere collega's en schuin rechts, direct tegenover de deur bij de andere wand, zitten de twee directeurs, de heren Van Kempen en Van Ettro. Eerstgenoemde is veelvuldig afwezig, op pad voor zaken. Van Ettro verzet veel werk aan de telefoon en overlegt regelmatig met de chefs van het bedrijf. Ook hij is dikwijls de deur uit. Vlak achter je staat de potkachel. In koude tijden gaat de schuif meermaals opzij om er kolen of hout bij te laden. Iedereen verricht dat aanvullende, opstokende werkje, van de laatst geworven medewerker tot en met de directeur. Het verbrandingsresidu gaat via een hoge pijp naar buiten. Bij zware mist geldt die gebruiksaanwijzing echter niet. Dan slaat de rook terug naar binnen en zorgt voor flinke blauwe walmen. Maar ook onder die blauw aangezette 'hemel' gaat de verkoop door. En als je werkplek toevallig direct belendend is aan deze rijke energiebron, heb je er het hele jaar door last van. Ook qua hitte. Normale warmte is nog wel te hebben, maar als het ding begint te loeien, worden de voorzichtige zweetdruppels waterstraaltjes op je rug die op zoek gaan naar de bilnaad. Ongedurig schuiven op je stoel helpt dan niet meer. Er zit niets anders op dan het ding lager te draaien, alhoewel je daarmee onverbiddelijk het gemopper over je afroept van degenen die hun bureau bij de muur hebben staan. Daar is het namelijk tien graden kouder. En zo is het in winterse tijden dagelijks schipperen tussen een hete rug links en koude tenen rechts.

Aan de andere wand, links van je, houden de typistes zich warm met typen. Eén van hen heeft het kwikken met haar stoel tot kunst verheven. Ze heeft deze stiel zó ontwikkeld, dat het niet meer in de gaten loopt, waardoor boze blikken van de directe personeelsbaas achterwege blijven. Totdat de hoogmoed toeslaat en er na een enorm lawaai en een verschrikte gil nog slechts twee benen boven het bureaublad uitsteken. Ze is, letterlijk, te ver gegaan. Het blijft bij een hoop gegiechel, bezorgde aandacht voor haar fysieke welbevinden en een flinke uitbrander als toetje.

Eén dames- en één herentoilet

Het kantoor herbergt één dames- en één herentoilet, waar in de loop der jaren steeds meer blazen op zijn aangewezen: 30, 35, 40. Bij gelijktijdige hoge nood geeft dat af en toe dringende problemen. Maar ja, er is nu eenmaal geen ruimte voor uitgebreid sanitair.

Drooghoekje

Enige aanleg voor verkoudheid en snel opzwellende neusslijmvliezen is niet handig in het MCB-kantoor. Want in winterse winters kom je qua temperatuur niet ver met één en later twee potkachels. Dat noopt een permanente 'neusdruppelaar' annex grootverbruiker van zakdoeken tot het creëren van een washoekje op zolder. Dagelijks sopt hij vier zakdoeken schoon in het fonteintje, spoelt ze uit en legt ze op zolder te drogen op de vlakke steen van de schoorsteen waar de pijp van het potkacheltje MCB verlaat. Het is trouwens ook een ideaal plekje voor het drogen van handschoenen, sjaals en andere warmtebevorderende kleding en van de fotokopieën van de reclameafdeling. Werkelijk multifunctioneel!

Niet alle typistes blijven even lang. Als er enige verliefde dromerigheid in hun gelaatstrekken begint op te duiken, kondigt zich in de praktijk tevens het einde van hun dienstverband aan. Want trouwen is stoppen; zo luiden de heersende mores. Als vrouwen trouwen, zijn ze nodig in het huishouden en voor het opvoeden van de kinderen. Zo verliest MCB ook de inbreng van de allereerste vrouwelijke medewerker, mejuffrouw Betty de Waal. Haar verliefde blik draagt niet verder dan het bureau van administrateur Jan van den Heuvel, maar daar valt hij in vruchtbare bodem. En zo ontstaat een verhevigde samenwerkingslijn binnen de administratieve werkzaamheden. Als deze buiten kantoor tijden verregaand wordt voortgezet, valt het MCB-doek voor Betty en vangt haar carrière als mevrouw Van den Heuvel aan.

Modernisering

Terwijl de directeuren en de vertegenwoordigers over auto's beschikken en veel orders dus 'gemotoriseerd binnenkomen', verloopt de aan- en afvoer van grote partijen materiaal nog altijd per paard en wagen. Bij verre reizen komen, in aanvulling daarop, trein en boot er aan te pas. Het transport van het kleinere spul gaat binnen Eindhoven als vanouds per handkar. En in alle gevallen wordt er met de hand geladen en gelost. Om daarbij geen spiermassa's te verwoesten door ongelijke bewegingen, ontwikkelen de magazijnmedewerkers een vast ritme, ondersteund door drie gelijklopende oerkreten: heeee-húp, heeee-húp, heeee-húp! En dat helpt bij ijzeren platen van 6000 x 1000 x 10 mm., probeer het maar eens. Omdat de handel druk is en elk spiertje daglicht moet

worden benut, is de kreet doorgaans zes van de zeven dagen in alle vroegte te horen. Hij vormt als het ware de wekker voor de haan van de overburen die aansluitend, na enige rekbewegingen en verenschudden, in actie komt. Op een goede dag slaat evenwel de modernisering toe. De metaalcompagnie schaft een heflift aan die 1000 kilo kan torsen. Dat blijkt een geweldige stap vooruit. Zodra het sterke hulpmiddel is geïnstalleerd, is het vrijwel constant in actie. De MCB-mannen vergeren er bij tijd en wijle de meest onmogelijke dingen van en dan wil het spul wel eens protesteren door om te kiepen. Maar geen nood, met extra mankracht wordt de lift overeind gesjord en gaat hij door alsof er niets is gebeurd. Het hefinstrument is niet de enige modernisering die wordt doorgevoerd, voor het wegen van de materialen wordt enige tijd later een snelweger aangeschaft die de houten bascule vervangt. Toe maar!

In tranen

Het vervoer van materialen per handkar blijkt niet altijd een pretje. Uiteraard bestaat alom de neiging om de kar flink vol te laden, zodat er zo veel mogelijk spullen ineens weggebracht kunnen worden. Maar dat blijkt niet altijd doelmatig, zeker niet als je over de Dommel heen moet. Als een van de vaste mensen van MCB op een dag met een volle handkar het Stratumseind nadert, doemt het Dommel-bruggetje op. Maar hoe hij ook duwt en draait en probeert, hij krijgt zijn materiaal niet naar de overkant. Zelfs een helpende hand biedt geen soelaas. De snijdende kou maakt het nog een stukje erger en de medewerker barst dan ook in tranen uit. Er zit niets anders op dan helemaal om te lopen om op de bestemming te komen.

Kantoormechnisering

Qua kantoormechnisering is MCB uitermate licht 'bewapend': het bedrijf beschikt over enkele typemachines, een rekenmachine met handbediening en een ouderwetse dictafoon met een trechter waarmee de directie brieven inspreekt. Het geluid komt via een slang bij een membraan die een naald aanstuurt die het geluidsspoor vervolgens op een ronddraaiende wasrol kerft. Via een apparaat dat het beste te vergelijken is met een doktersstethoscoop, luisteren de typistes dat vervolgens af en typen het gesprokene in. De meer bedreven medewerksters doen dat na verloop

1946

Aanschaf van een snelweger en een heflift.



MCB beschikt over een ouderwetse dictafoon waarmee brieven worden ingesproken. Het geluid wordt vervolgens op wasrollen gekerfd die via een bijbehorend apparaatje worden schoongeveegd.

van tijd op de automatische piloot, onderwijl keuvelend over de gebeurtenissen van de voorbije dagen. Voor collega's zijn dat verleidelijke momenten. Niet zelden koppelen ze de 'stethoscoop' stiekem los om het ding vervolgens stevig tegen hun hart te houden. De brief krijgt dan ineens een geheel andere wending, die een hoop gegiechel oplevert. En gebloos als de hartklop ook werkelijk gemeend is

Hard werken

De MCB-medewerkers werken hard. Simpelweg omdat er enorm veel te doen is. MCB is misschien een bedrijfje dat met 'een kachelpijp' is begonnen, het gaat van daaruit wel voortdurend crescendo. Zelfs als je de lastige oorlogstijd in beschouwing neemt. Medewerkers van de metaalcompagnie weten ook niet beter. Zodra je bij MCB binnenstapt om er te komen werken, ga je vanzelf in het hoge werktempo en in de cultuur mee. MCB, dat is aanpakken, de mouwen opstropen. De klant moet geholpen worden. Ook als het vijf-voor-sluitingstijd is. De bedrijfsuren hebben een sterk elastisch karakter. In de praktijk bepaalt de klant wanneer men 'de pannen erop gooit'. Als een afnemer laat op de middag nog snel wat materiaal wil hebben, worden op menig fornuis de spruitjes koud. Eerst de order de deur uit. En dan wordt het maar zeven uur. Natuurlijk wordt er dan wel eens gemopperd. Maar het komt zó regelmatig voor, dat iedereen erop is ingesteld. Als er dan eens geen late klant belt, is het meteen ook een stuk leuker om gewoon op tijd thuis te zijn.

Het is geven en nemen in die zin. Want de bazen zijn de kwaadsten niet. Integendeel, hun inborst is zelfs diep sociaal en dat laten ze merken ook. Zo vlak na de oorlog is er bijvoorbeeld weinig te koop voor de mensen. Voedingswaren zijn schaars, laat staan luxere artikelen. Het is dus hard werken en een schrale keukenpan thuis. En dat verandert niet als er zo links en rechts een feestdag voorvalt, zoals Sinterklaas bijvoorbeeld. In magere tijden is dat ook maar een arme stakker met een dunne mantel die niet veel weg te geven heeft. Maar Van Kempen en Van Ettö tonen zich trouwe helpers. Op 5 december is het speculaas en sigaretten voor iedereen, nylons voor de dames en klompen voor de mannen. Er is hard gewerkt, jullie hebben het verdiend. Er hoeft echter niet per se een jarige Goedheiligman langs te komen voor weggever-tjes. Als de winter ijspegels brengt en de wind door jassen en raamkozijnen guurt, is het thuis voor iedereen hevig stoken geblazen. Hup vooruit, allemaal vijftig gulden extra kolengeld van MCB. Een beetje extra warmte kan iedereen gebruiken. Vijf tientjes, dat zijn veel vlammetjes! Dan zorg je er wel voor dat die late order toch nog mooi op de post gaat!

De heren oprichters boeken 1600 gulden van de winst af. Want eind 1946 is MCB met z'n tweëndertigen.

Naoorlogse jaren

Het eerste naoorlogse jaar brengt op transportgebied een fraaie vernieuwing. MCB gaat zó hard, dat de orders met enkel schoenzolen en paardenhoeven niet meer bij te benen zijn. Toon Hezemans heeft dan alleen voor MCB al zo'n beetje een halve paardenstal versleten. De dieren krijgen vanaf de Aalsterweg wat meer rust als MCB haar eerste motorvoertuig aanschafft: een zware Janson-motorbakfiets met drie wielen en een stevig scherm om de chauffeur uit de wind te houden. Daarop wordt kort én lang materiaal vervoerd. De echte paardenkrachten blijven daarnaast nodig, maar wel in mindere mate. Het gemotoriseerde vervoer smaakt al snel naar meer. Het duurt niet lang of de metaalcompagnie schaft een DAF DT 10 aan, het allereerste type vrachtwagen dat DAF op de markt brengt. Tevoren wordt de truck, uitgerust met voorwielaandrijving en schommelassen, op laadvermogen getest met een veelvoud aan volle zandzakken. Ze slaagt met vlag en wimpel voor de krachtproef: het enige gekreun dat hoorbaar is, komt van degenen die de zandzakken op de laadbak tillen. De DT 10 is de voorloper van een geleidelijk uitdijend wagenpark. Want eigen transport zal vanaf dat moment altijd een stokpaardje blijven van MCB. Daarmee rijdt de onderneming, zo blijkt later, sommige concurrenten doorslaggevend in de wielen. Maar niemand die daar dan weet van heeft; de DAF-truck is niet meer dan een logisch uitvloeisel van 'groeiende handel': een noodzakelijke en verantwoorde investering.

Niet vlekkeloos

De DT 10 komt niet geheel vlekkeloos door het leven. Zeker niet als een van de chauffeurs wat al te enthousiast de pont op wil rijden bij Perkpolder. De wagen is er al, maar de pont nog niet helemaal. En zo komt de chauffeur met zijn voorwielen letterlijk tussen wal en schip te zitten: 'MCB' zit klem. En de pont in wezen ook, want als deze nog maar een paar duimen naar de kant durft te varen, zal het rubber van de voorbanden eenieder om de oren vliegen. Een te hulp geroepen tramlocomotief trekt de DT 10 met honderd meter staaldraadkabel van rijkswaterstaat uit zijn benarde positie. En hoewel deze staaldraad geen MCB-herkomst kent, bereiken chauffeur en truck toch keurig hun klanten.....

Zo vlak na de oorlog bevindt het grootste deel van de cliëntèle van MCB zich in Eindhoven en directe omstreken en op regionale steenworpen afstand. De leveranciers van de metaalcompagnie beginnen daarentegen een steeds internationaler gezelschap te vormen. MCB betreft veel materialen uit België, maar in de naoorlogse jaren komen daar Duitsland en Oostenrijk bij. En zelfs de Verenigde Staten. Tot tweemaal toe importeert MCB een grote partij blik van over de oceaan. Het zijn misdrukken uit een nog veel grotere serie. Van Kempen en Van Ettro schieten er mee in de roos, want blik is een goed alternatief in tijden waarin ijzer en staal schaars en duur zijn. Het is een typisch staaltje 'MCB-strategie'. Vooruitdenken, de 'nood' van klanten zien, opkopen, op voorraad leggen en aanprijzen. Dan komt het vanzelf van pas. En op dergelijke momenten is het snel verdiend: een greep in het magazijn, de klant wordt geholpen en de factuur kan de deur uit.

In 1946 heeft MCB intussen kans gezien om de Nederlandse voorraad van de Steirische Gusstahlwerke, een Oostenrijkse edelstaalfabriek, over te nemen. In vrijwel dezelfde adem verwerft het Eindhovense bedrijf de alleenvertegenwoordiging van Styria-staal voor Nederland. Dat is een geweldige stap vooruit. MCB kan met dit staal de handel in gelegerde staalsoorten uitbreiden en de vertegenwoordiging vormt ook de start van een grote sortering in ongelegerd en gelegerd constructiestaal en bladveren. De ferme Oostenrijkse contacten vormen zo de start van een volwassen staalafdeling waar MCB natuurlijk reclame voor maakt. Niet via een mooie, glanzende brochure waarin het staal staat te schitteren op het podium van al zijn toepassingen. Maar op basis van een eenvoudig zwart-wit blaadje met een grote afbeelding van een kapotte bladveer van Styria-staal. Dat is nog eens reclame, denk je dan. Maar de toelichting maakt duidelijk dat de veer geforceerd is gebroken om potentiële kopers in het materiaal te laten kijken. *Kijk, en ziet u die bijzondere, in de lengte gelegen, draderige structuur van het materiaal? Daaraan ziet u dat u kwaliteit koopt met Styria-staal! Dus wees slim en koop dat spul van ons.* Dat is, even zeer verkort weergegeven, de boodschap die daar onder wordt geplaatst. Typisch MCB. Het bedrijf probeert potentiële afnemers niet via 'roze-wolkige' teksten te verleiden, maar laat de klant gewoon de materiaaleigenschappen zien. En die staan voor degelijkheid en sterkte. En dus moet je bij MCB zijn. DAF wist dat al: de 'Van Doorne's' vormen een van de grootste bladveer-klanten.

In 1948 maakt de metaalcompagnie een gedaantewisseling door, al is die slechts zichtbaar in een andere letter achteraan de naam. MCB wordt van een C.V., een commanditaire vennootschap, een N.V., een naamloze vennootschap. De reden daarvoor is een



MCB schaft een eerste vrachtwagen aan: de DAF DT 10. Tevoren wordt hij getest op laadvermogen.



MCB timmert aan de weg met Styria-staal.

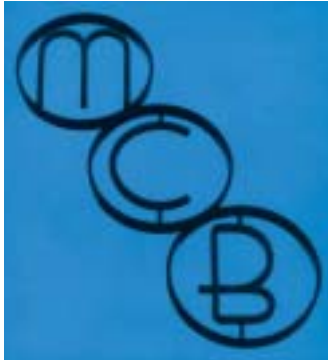


— **1946**
MCB wordt vertegenwoordiger van Styria-staal.

Eind december: 32 medewerkers.

— **1947**
Aanschaf van de eerste vrachtwagen: de DT 10 DAF.

— **1948**
1 januari: MCB wordt een naamloze vennootschap.



Frans van Ettro bedenkt een vorm voor het logo waarbij drie overlappende cirkels de sierlijke letters dragen.



De bouw van het eerste magazijn begint te vorderen.

zuiver fiscale. Hiermee wordt voorkomen dat de gebroeders Van Doorne, die zelf geen werkuren inbrengen in de groothandel, financiële nadelen ondervinden van hun aandeelhouderschap. De medewerkers zelf merken niets van de lettersverschuiving. Het bedrijf wil nu ook met een herkenbaar gezicht naar buiten treden. In de praktijk heeft de afkorting 'MCB' het tongbrekende METAALCOMPAGNIE „BRABANT” al naar de achtergrond gedrongen, maar in getypte vorm komt de afgekorte groothandel nogal iel over. Er is een logo nodig met uitstraling. Frans van Ettro, de man achter het reclamewerk, bedenkt een vorm waarbij drie, elkaar overlappende cirkels de letters dragen. De letters moeten sierlijk worden, is de boodschap die Gerard Gelsing van de reclameafdeling meekrijgt. Na een aantal schetsen komt hij tot een harmonieus ontwerp. Intern gaan de duimen omhoog: het is een mooi, compact en krachtig beeld; de directie kan zich er meteen in vinden. Dat ligt anders bij drukkerijen die het beeldmerk in handen krijgen. De letters zijn niet van een bestaand lettertype en dat betekent dat ze elke keer nagetekend moeten worden op de grootte waarin ze worden gedrukt. Een secuur en tijdrovend werkje, zeker voor drukkerijen die bestaan van het hupsakee-snelle-stampwerk. Of dat niet anders kan? Nee, de MCB-directie toont zich niet gevoelig voor smeekbedes om de lichtvoetige sierlijkheid van de bedrijfsnaam in te wisselen tegen 'doorsnee', omdat dat 'hèndiger drukken is'. Daar beginnen we niet aan. MCB is geen doorsnee. Het bedrijf staat voor kwaliteit, snelle levering en een breed assortiment. Daar hoort een lichte letter bij, beweeglijkheid, flexibiliteit, rondingen dus, en iets eigens.



Het nieuwe magazijn bestaat uit drie hallen en draagt de bedrijfsnaam over de gehele breedte.

Eigenheid en kosten

Het logo wordt vol trots gehanteerd, maar het is ook weer niet zó heilig, dat het in alle uitingen wordt gebruikt. In advertenties waar de kosten zijn gekoppeld aan de gebruikte millimeters, blijken gestapelde letters geldverslindend. In die situaties wordt teruggegrepen op naast elkaar geplaatste letters in blokjes. Niet half zo mooi, maar ja. Een tijd lang vechten 'eigenheid' en 'advertentiekosten' zo met elkaar om voorrang. Als de groei MCB echt goed te pakken krijgt, wint de eigenheid het evenwel!

Terwijl MCB aldus 'smoel krijgt', is sprake van grondaanwinning voor het bedrijf. Wim van Doorne verkoopt zijn perceel grond dat hij aan de Aalsterweg nog had voor villabouw, aan de metaalcompagnie. Het lijkt erop dat de wortels van de ijzer- en staalhandel nu ongebreideld de grond in kunnen schieten. MCB heeft vaste voet aan de Aalsterweg gekregen en Frans van Ettro schrijft dat ook met zoveel woorden in zijn dagelijkse rapportages. Hij rept van 'de blijvende vestiging van MCB aan de Aalsterweg'. Die vastberadenheid heeft ook alles te maken met het in aanbouw zijnde magazijn. De voorraad dijt namelijk dusdanig uit, dat de houten loods reeds uit zijn voegen barst. En de blauwe hemel als opslagplaats is niet bepaald ideaal voor de kwaliteit en het aanzicht van het vele materiaal dat daar ligt opgeslagen. Dus wordt besloten een fatsoenlijk magazijn te bouwen met een oppervlakte van liefst 1.800 vierkante meter. 'Daar kunnen we de eerstkomende 25 jaar dan wel mee vooruit,' redeneren de heren oprichters.

Het nieuwe magazijn bestaat uit drie hallen voor buizen, platen en bevestigingsartikelen en draagt over de gehele breedte met trots de naam METAALCOMPAGNIE „BRABANT” N.V. Ook het logo met de bedrijfsletters in overlappende cirkels is niet te missen vanaf de Aalsterweg. Drie puntdaken, die rusten op oude, aangekochte spanten, markeren de onderscheiden hallen. Puntdaken? Mag dat eigenlijk wel van de Eindhovense welstandsverantwoordelijken? Passen die in het aanzicht van de Aalsterweg? De koppigheid van Marinus van Kempen drukt elke discussie bij voorbaat de kop in. Een plat dak lekt als een versleten zeef, weet hij uit 'een voorgaand leven'. En dus worden het gespitste daken, punt uit! En zo wordt in de loop van 1948 het eerste echte magazijn van MCB in gebruik genomen. Met zijn daklijn met puntdaken vormt het een fraai en indrukwekkend geheel tegen de strak blauwe hemel! Een hemel die bij de ingebruikname nog wordt aangeropen als het

gebouw met een minuut stilte wordt ingewijd. In die zestig seconden wordt Onze Lieve Heer bedankt voor de geweldige stap vooruit en gevraagd of hij er ook voor kan zorgen dat het goed blijft gaan.

De moeilijke oorlogsjaren schuiven geleidelijk aan naar achteren. Lastig blijft wel dat ijzer nog altijd op de bon is. Een stevige impuls komt echter uit de Verenigde Staten waar de minister van Buitenlandse Zaken, George Marshall, in 1947 een materieel hulpplan voor Europa voorstelt om de naoorlogse wederopbouw vooruit te helpen. In 1948 krijgt dit Marshallplan concreet gestalte: voor onder meer Nederland betekent het een flinke financiële injectie, zeer welkom voor het oprabbelende bedrijfsleven. Ook MCB profiteert van de zakelijke opleving, al had men zich reeds op eigen kracht en met de nodige creativiteit succesvol door de oorlog heen weten te manoeuvreren.

Importeurschappen

De metaalcompagnie verwerft nog meer importeurschappen. In 1948 komt de vertegenwoordiging van de BPW-assen en kogeldraaikransen in handen van MCB, niet alleen voor Nederland, maar voor de hele Benelux. Het moederbedrijf, de Bergische Achsen Fabrik Fr. Kotz & Söhne, bevindt zich in het Duitse Wiehl, waar het ooit startte als Bergische Patentachsenfabrik Wiehl. Uit een reclame-uiting verneemen we dat er al sinds 1784 assen worden gemaakt, dus toen Napoleon nog een aankomend officiertje was!

MCB dankt deze vertegenwoordiging aan DAF, dat al haar aanhangwagens met BPW-assen uitrust. Het zijn de parapedaardjes onder de assen: zeker niet de goedkoopste, maar wel sterker en betrouwbaarder dan andere. Vertegenwoordiger Jan Oosterkamp zal zich op dit vlak al snel ontpoppen als de grote animator. De mare gaat dat hij per as wordt uitbetaald, zó resoluut trekt hij ten strijde in de assenverkoop van MCB. Een klein jaar later, in april 1949, verwerft MCB tevens de vertegenwoordiging van de wielen van de Lemmerz-fabrieken in het Duitse Königswinter. Artikelen die eveneens ontzettend degelijk zijn en die, in combinatie met de assen, MCB nog aantrekkelijker maken voor wagenbouwers.

Iets dichterbij huis wordt MCB vertegenwoordiger van Philips-elektroden voor Brabant en Limburg. En zo eenieder weet, staat Philips óók voor klasse-spul. Al deze verbintenissen met toeleveranciers versterken het kwaliteitsstempel dat aan de naam 'MCB' kleeft. Kwaliteit, daar willen Frans van Ettö en Marinus van Kempen voor staan.



De zonen van de oprichters gaan al vroeg mee naar MCB. Tijdens een vakantie leven ze zich daar uit met het demonteren van een vliegtuigmotor. V.l.n.r. Peter van Ettö en zijn neven Jan, Piet en Rien van Kempen.

Op zaterdag

Frans van Ettö en Marinus van Kempen zijn als oprichters dag en nacht met hun bedrijf bezig. Ook op zaterdagmiddag zijn ze er dikwijls te vinden. Om een klusje af te werken of even in het magazijn te kijken. De zoontjes gaan dan vaak mee. Hub en Peter en Jan, Piet en Rien. Beetje ravotten tussen het ijzer, beukenootjes rapen en als het wat langer duurt mogen ze achter een bureau hun tekentalenten tentoonspreiden. Zo kunnen de moeders thuis vooruit met het huishouden. Nog veel mooier is het voor de jongens als ze met de vrachtwagen mee mogen. Ieder bij een chauffeur, op een eigen rit, met een zak boterhammen op de knieën. Hub en Peter moeten dan extra goed opletten, want thuis vraagt pappa welke steden ze hebben gezien en welke rivieren ze zijn overgestoken. Zo wordt er en passant nog wat aan hun aardrijkskundige kennis gedaan en kan pappa z'n hobby uitoefenen. Frans van Ettö is namelijk zeer geïnteresseerd in alles wat met historie en geografie te maken heeft. De spierontwikkeling van de jongens staat evenmin stil. Want als ze een beetje opletten, mogen ze de chauffeur onderweg helpen lossen. En die is blij natuurlijk. Met z'n gespierde en gestaalde mannenknuisten kan hij de hulp van een paar enthousiaste en bereidwillige duimpjes en pinkjes immers goed gebruiken: "Goed zo, jongen!"

1948

13 augustus: Hub van Doorne president-commissaris MCB.

Ingebruikname van het eerste magazijn.

MCB wordt vertegenwoordiger van BPW (assen).

1949

April: MCB wordt vertegenwoordiger van Lemmerz (wielen).

.... en op zondag

Zijn de zaterdagen vrijwel nooit MCB-loos, de zondagen evenmin. Op zondagochtend speelt zich een vast, Brabants ritueel af. De families Van Ettro, Van Kempen en Reijnders gaan dan naar de kerk en houden vervolgens een nazit bij één van hen thuis. Om en om. Alle kinderen zijn mee van de partij, dus welk huis het ook is, het zit altijd vol. De mannen hebben het - uiteraard - over zakelijke dingen, de dames over het dagelijkse leven. En de kinderen? Die duiken aan de voeten van de volwassenen in een wereld waar een koffielepel-tje koning is en een blokje hout ridder. Als de koffie op is en de sigarenrook grotendeels uiteengevallen, stappen de bezoekende partijen op. Marinus van Kempen neemt de kinderen dan nog altijd even mee naar DAF of MCB. Een blik in het magazijn, kijken of die ene partij nog weg is gegaan

Vakantie

De oprichters blijken geen hartstochtelijke vakantiegangsters. En als je het bijvoeglijk naamwoord weglaat, klopt de zin ook nog. Een eigen bedrijf geeft verantwoordelijkheden en zorgen en daar woel je 's nachts van in je bed en op je kussensloop. Dus zomaar de stoppen er even uit trekken en de boel de boel laten, komt niet gemakkelijk bij hen op. Sporadisch komt het voor dat de druk van thuis dusdanig is, dat de heren directeuren het staalfront een paar dagen verlaten. En dan gaan ze soms samen, met de gehele familiale aanhang erbij. Een weekje zee of zo. Als een ijscoman dan hun pad kruist, heeft hij meteen handel: 'Doet u ons 14 ijsjes, alstublieft.'

Nieuw

Kwaliteit zit niet alleen in de eigenschappen van de materialen en artikelen, ook in de dienstverlening als zodanig. En de kapstok daarvoor is: meedenken met de klant. Wat heeft deze nodig, hoe past hij zijn materialen toe? Die vraag zit vooraan in het hoofd van Marinus van Kempen, dáár draait hun ijzer- en staalhandel om. Hij komt bij al z'n klanten over de vloer en kent hun praktijk. Zo ziet hij niet alleen MCB-materialen in actie, hij heeft ook een scherp oog voor constructies en situaties waar ijzer en staal een

functie zouden kunnen vervullen. Bij boeren bijvoorbeeld waar hij tijdens z'n persoonlijke contacten graag een Brabants bakje koffie drinkt. Midden in zo'n praatje-met-twee-klontjes-suiker ontstaat een nieuw MCB-artikel. Dat komt doordat Marinus precies de juiste ellende uit het boerenverhaal oppikt. Het weer is verschrikkelijk, de regen onop-houdelijk, de oogst mislukt, vier rijen aardappelen naar de vaantjes, de bloemkolen verwoest, de tractor kapot. En dat komt naast de drie koeien met uierproblemen, de kippen die zijn gestopt met leggen, de poes die de muizenaanwas niet meer kan bijhouden en inmiddels zeven kilo weegt en de trekknuppel van het paardenspan die voor de vierde keer is gebroken. Kijk, Marinus kan het leed van deze wereld natuurlijk niet alleen dragen, dus bij het eerste deel past slechts een meelijdend knikken. Maar die houten trekknuppels, denkt hij, die breken overal. Dit is al het derde boerenadres waar hij dat te horen krijgt. Kunnen we die niet in metaal uitvoeren, zou dat niet te zwaar zijn voor die paarden? Hij duikt in de materie en nog voordat de bloemkolen bij wijze van spreken weer overeind staan, heeft MCB haar assortiment al uitgebreid met een nieuw product: de holle trekknuppel van geperst plaatstaal, gegarandeerd onbreekbaar en zó sterk, dat je er een tank mee kunt wegtrekken. De boeren staan in de rij.

In de dagelijkse praktijk blijkt zo maar weer dat Marinus aan een half woord genoeg heeft. Bij de dikwandige buis gaat het idem dito. In het kader van de vertrouwde strategie 'sla materialen in als je ze kunt krijgen, dan kun je ze eerdaags verkopen', neemt MCB bij DAF honderden stukken dikwandige buis van ruim één meter af. Ze zijn van ongekend goede staalkwaliteit! Als Van Kempen z'n klanten attendeert op de aanwinst in de voorraad, groeit de vraag vanzelf. Maar het zou ook handig zijn als hij andere afmetingen van die buis zou hebben. Een enkele opmerking van klanten vormt aldus het begin van een flinke assortimentsaanwas. De naam 'MCB' komt daarna snel symbool te staan voor dikwandige buis in uiteenlopende varianten. En zo is er weer een nieuwe markt gecreëerd. Dikwandige buis? Daar is maar één adres voor: de Aalsterweg in Eindhoven!

De zaken gaan goed voor MCB, het klantenbestand breidt uit. Ook boven de rivieren in West-Nederland begint alsmáar meer belangstelling te ontstaan voor wat de Brabantse metaalcompagnie te bieden heeft. Het wordt dus de moeite waard om daar nóg een vertegenwoordiger aan te stellen. En zo komt Antoon Taselaar de gelederen in Zuid-Holland versterken. Hij pakt het efficiënt aan en praat zijn belangstellende eega helemaal bij over het bedrijf uit het zuiden. Zo kan ze aan de telefoon bijspringen als hijzelf op pad is. Op deze wijze boekt mevrouw Taselaar, tevoren nog geheel blanco op ijzer- en staalgebied, op geroutineerde wijze menig order voor MCB.



Een nieuw MCB-artikel: de onverwoestbare trekknuppel.



In 1949 start MCB met MCB Nieuws.

Het bedrijf doet niet alleen mondeling kond van haar kunnen, via haar vertegenwoordigers, maar ook schriftelijk. Het start met de periodieke uitgave van MCB Nieuws, een dunpapier brochure van handzaam A5-formaat, vol met informatie over de producten van het bedrijf. Alle klanten krijgen het gratis uitgereikt of toegestuurd. Eigenschappen en mogelijke toepassingen van de materialen worden dusdanig uitnodigend omschreven, dat je toch echt wel van het padje moet zijn als je dat materiaal niet zou aanschaffen. Het periodiekje accentueert de adviserende rol die MCB vanaf het begin wil vervullen voor klanten en legt ook de vinger op de breedte van het assortiment. Zo ervaart een wagenbouwer dat hij bij MCB niet alleen terecht kan voor assen, wielen, remmen en aanverwante artikelen, maar ook voor technische remberekeningen, garantiebeoordelingen, het verkrijgen van goedkeuringen van de Rijksdienst voor het Wegverkeer en uitgebreide documentatie en catalogi.

Zelf kijken

Er wordt in die zin volop meegedacht vanuit de praktijk van de klant. En waarom komt die klant eigenlijk niet zelf kijken? Waarom zou hij die kans aan zich voorbij laten gaan? *Want een bezoek aan onze zaak, zo leert het MCB Nieuws, wordt onzerzijds steeds*



MCB hanteert de filosofie: sla materialen in als je ze kunt krijgen, dan kun je ze eendaags verkopen. Zo gaat dat ook met dikwandige buizen.

op hoge prijs gesteld, terwijl het voor U ongetwijfeld vruchten zal afwerpen in de vorm van nieuwe ideeën. In deze tijd van volle bezetting is het zaak tijd te sparen in de productie: M.C.B. heeft tal van speciale artikelen, die U deze tijdsbesparing bezorgen, zonder dat dit de prijs van Uw product duurder maakt. Juist nu het er om gaat meer te produceren per man en machine, brengen de bekende M.C.B.-specialiteiten uitkomst. Zolang U ze niet kent, mist U elke dag kansen op besparingen en verbeteringen waar Uw beter ingelichte collega's reeds lang dankbaar van profiteren. Uiteraard heeft MCB alles op voorraad. De klant zal bijna nergens een sortering vinden die vergelijkbaar is met die van MCB. Dus waarom moeilijk doen? Zelfs als een bepaald materiaal schaars is, zijn de MCB-voorraden nog van een zodanige omvang en sortering, dat deze de toets der vergelijking met glans kunnen doorstaan! En vergeet ook niet dat bestellingen met eigen zware wagens franco door het gehele land worden bezorgd. Wat moet je dan nog op een ander?!

Een belangrijke dag in de ijzerwereld is 14 mei 1949. Op die datum wordt de ijzerdistributie opgeheven. Het materiaal is weer overal vrij te krijgen, wat de bedrijvigheid in heel Nederland ten goede komt. Dat fleurt het achtjarig bestaan van MCB, twee dagen later, extra op.

Wat het gebruik van hulpmiddelen betreft, gaat het eveneens voorwaarts. Niet alleen schaft MCB nog een paar trucks aan, op een zonnige dag rijdt ook een splinternieuwe heftruck, zo sterk als tig potige mannen, recht uit de verpakking het magazijn binnen. Een hele vooruitgang, want tot dan toe was elke nieuwe debutant die in het magazijn zijn eerste voetafdrukken achterliet, de Chinese heftruck in het vooruitzicht gesteld. *“Hoe d'r hier gewerkt wordt? We gebruiken de Chinese heftruck!”* En steeds weer was de aanvankelijke geruststelling op 's mans gezicht over een ongetwijfeld modern arbeidshulpmiddel er weer net zo hard van afgegleden op het moment dat hij er achterkwam dat hier brute armkracht mee werd bedoeld. Tillen, sjouwen, dat hoort bij MCB. Sterker nog, de magazijnmedewerkers hebben bij tijd en wijle licht competitieve neigingen als ze materialen moeten verplaatsen. Wie het meest kan tillen. De Chinese heftruck gaat soms tot 100 kilo. En ja, ook zoiets 'onhandigs' als een plaat van zes meter gaat met de hand. Daar is natuurlijk wel een kompaan voor nodig. Gelijktijdig door de knieën, goed vastpakken, langzaam omhoog komen, de plaat naar kinhoogte tillen en dan liefst niet al te hard op de schouder laten zakken. Nou, zakken doet zo'n plaat toch wel. Al gauw een halve centimeter in je vlees. Je moet niet al te kleinzerig zijn als je bij MCB werkt. De Dikke Van Dale meldt ook nog nergens het begrip 'ARBO' op haar talrijke bladzijden. Maar via de eerste echte heftruck wordt daar toch al een beetje aan gewerkt.

1949

Start van MCB Nieuws.

14 mei: ijzer is vrij van distributie.

Aanschaf van de eerste heftruck.

Zuinigheid

In deze periode zet MCB ook een voet in de verdere mechanisering van het kantoorproces. Nou ja, een voet, zeg maar een grote teen. De aanschaf van een heuse factuureermachine wordt overwogen. Beide directeuren bemoeien zich ermee. Ze spreken bijna een dag lang met de leverancier over kosten, voorwaarden en prestaties, voordat rond 20.00 uur de spreekwoordelijke witte rook uit de schoorsteen kringelt. Het Rhein Metall-apparaat wordt ingelijfd: een typemachine met rekeneenheid. Dit rekenwonder wordt ingezet bij de verwerking van langere facturen, als er veelvuldig geplust, gemind, gedeeld en vermenigvuldigd moet worden. De gewone typemachines blijven zich ontfermen over de eenvoudige facturen met één à twee bedragen. Dat het bedrijf nog niet doorspekt is van allerlei moderne hulpmiddelen, heeft te maken met de zuinige aard van de directie. Frans van Ettö neigt nog wel naar investeringen bij overstelpende orders en werkzaamheden, maar Marinus van Kempen houdt de voet vaak lang op het rempedaal. Hij investeert liever in klanten en voorraden dan in meer gemak in de werkuitvoering: *'Hoho, we moeten het eerst verdienen. Niks overbodigs, eerst kijken of het nog zonder kan.'*

Liever investeren in klanten en voorraden dan in gemak.



En net als in het werktempo en de uitgerekte arbeidsuren gaan de medewerkers vanzelf mee in deze spaarzame cultuur. Op kantoor is personeelschef Jan van der Laak daar dé ongeëvenaarde exponent van. Hij fungeert onder meer als uitgiftepunt voor kantoorartikelen. Alle vellen papier komen uit zijn afgesloten kast, net als pennen, potloden, gummen, nietjes, grootorderboeken, alles wat je zoal nodig hebt om MCB administratief overeind te houden. Gebruik van potloden heeft de voorkeur, want daar heeft een gum vat op. Een verschrijving kun je dan letterlijk ter plekke herstellen, zonder een strook papier te verbrassen. Mocht je nieuweling zijn in het noteren van orders, salarisbedragen, toegeleverde materialen of wat ook, dan leer je zijn zuinigheid in het tijdsbestek van één potlood kennen. Het eerste wat je hoort, als je dit schrijfgerief bij hem aan het bureau gaat halen, is het geluid van brekend hout, kortweg: knak! Voor je ogen breekt het verantwoordelijk uitgiftepunt het potlood doormidden en slijpt een verse punt aan het onderste stuk. En slechts één van beide word je ter hand gesteld. Hele orders schrijven met half materiaal is de normaalste zaak van de zuinige MCB-wereld. Van der Laak is bovendien behendig in het plaatsen van de breuk, want als die te hoog zit, zou je daar zomaar verkeerde gedachten bij kunnen krijgen. Elk materiaal draagt, waar het maar enigszins kan, het opschrift: eigendom van MCB. Stel dat zijn knakkende bezigheid 'eigen' afscheidt van 'dom van MCB'. Dan zou je het bovenste stuk tot je bezit kunnen rekenen en bij het onderste denken dat ze niet goed bezig zijn in het bedrijf. En tot dan toe heeft de geschiedenis uitgewezen dat het helemaal niet zo dom is om zuinig te zijn met spullen! Daarom blijft de personeelschef heel precies knakken, waardoor je met 'eigendom' je gegevens en cijfers noteert of met 'van MCB'. Duidelijker kan het niet.

Maak trouwens niet de fout te denken dat je potlood op is als de kramp in je vingers begint te slaan bij je schrijfwerkzaamheden. Want als je je dan bij de personeelschef vervoegt voor een nieuw halfje, leer je dáár, aan zijn bureau, het verschil kennen tussen een vergevorderd potlood en eentje die op is. *'Op? Dit potlood op? Nee hoor, deze gaat nog wel een tijdje mee!'* En vervolgens reikt hij je een verlengstuk aan waar je het geamputeerde stompje in kunt klemmen. Geen kramp meer en nog zeker voldoende grafiet om tien tot vijftien klantentorders mee te boeken. *'Kom over een paar dagen maar terug als je potlood op is.'*

En zo zien we de kantoormedewerkers hun materialen van onder tot boven, overdwang en van voren naar achteren goed gebruiken. Op het papier vallen de

letters nog net niet over de 'reling' en er wordt geen enveloppe weggegooid voordat deze, ontdaan van zijn gom en uitgevouwen, een volledig tweede leven als notitiepapier heeft afgelegd. Ook gemankeerde facturen, telstroken en verouderde voorraadlijsten, gestencild op het allergeodkoopste papier dat te krijgen is, worden na hun oorspronkelijke functionele leven gereïncarneerd als aantekenpapier. Met de personeelschef in het midden van het kantoor kan het ook niet anders. Hij heeft nu eenmaal de zwaarwegende taak op zijn schouders gelegd gekregen om neigingen tot verbrassing van waardevolle materialen direct de kop in te drukken. Maak als nagelnieuwe MCB-verkoper dus niet de fout om hem om een notitieblok te vragen ter notering van de orders die je met frisse moed en opgestroopte mouwen eventjes denkt binnen te halen. Een heel notitieblok! Alleen het idee al zorgt voor koud zweet in de nek. En dan bij het telefoneren zeker een beetje zitten krabbelen en poppetjes met baard en snor zitten tekenen! Welk een verkwisting! Met een vel papier kun je dagen, en bij een 'moeilijke markt' zelfs weken vooruit. Schrijf klein en benut de regels volledig, dan passen er veel klanten op.

Iedere papervezel benut

Geen papierverkwisting! Dat geldt ook voor al het drukwerk van MCB: dit gaat enkel dubbelzijdig bedrukt de deur uit. Hetzelfde geldt voor prijslijsten. En heeft de tekst toevallig een dusdanige lengte dat het laatste vel blanco dreigt te worden, dan is een advertentie of reclame achter de hand om deze 'gruwel' te voorkomen. Iedere papervezel wordt benut.

En zo wordt het laatste kalenderblad omgeslagen – waarvan de achterzijde ook als notitievel wordt benut....! - van een decennium van oorlog en wederopbouw. Op de eerste pagina van de jaren vijftig telt MCB zesenzestig medewerkers, onder wie acht vertegenwoordigers en vijf chauffeurs.



Jan van der Laak is de ongeëvenaarde exponent van de zuinigheid van MCB.



Kantoormedewerkers gebruiken hun materialen voor 100%. Links vooraan Stinie Scheepers, aan hetzelfde bureau v.l.n.r. Jan Hohmann, Sjaak Heuvelmans, Karel Mollen.

1949

Eind december: 66 medewerkers (8 vertegenwoordigers, 5 chauffeurs).



MCB schaft een mobiele kraan aan.



Meer magazijnruimte geeft armslag voor een meer overzichtelijke opslag.



Het MCB-boek verschijnt in 1951 voor het eerst.

De jaren vijftig

In het nieuwe decennium gaat MCB door op het uitbreidingspad. De ijzer- en staalhandel koopt van de OBAM de strook grond tussen het nieuwgebouwde magazijn en de zuidelijke garagegevel. Daarmee wordt 2600 vierkante meter aan het MCB-terrein toegevoegd. Niet veel later wordt ook een stuk grond gekocht van de familie Meester de Beury. Daar plannen Van Kempen en Van E트로 een tweede magazijn van drie hallen groot. Want zo snel gaat het met de metaalcompagnie. Waar de oprichters in 1948 nog dachten van allerlei opslagcapaciteitspoeaspas af te zijn, zien ze twee jaar later al dat dit een 'lichte' misrekening is. Het eerste magazijn ligt alweer nokvol, een tweede is hoognodig. Anders kan MCB haar motto niet blijven waarmaken: nooit 'nee' verkopen.

Voordeur en achterdeur

'Nooit 'nee' verkopen' is heilig bij MCB. De medewerkers krijgen dit bedrijfs-motto vanaf hun sollicitatie op het hart gedrukt. Het vloeit voort uit de insteek waarmee de oprichters zijn begonnen: tegemoet komen aan wat de klant nodig heeft en hem niet met een halve oplossing op één been laten staan. 'Nooit nee' staat voor een breed assortiment (en veel magazijnruimte) en die grote diversiteit trekt op zich weer een gevarieerde cliëntèle aan. Met klanten van allerlei pluimage spreid je je ondernemersrisico's, waardoor je minder kwetsbaar bent. Zo steekt het sommetje in elkaar. Om 'nooit nee' waar te kunnen maken, gaat MCB in de praktijk ver. Als een bepaald materiaal niet op voorraad of in het assortiment is, wordt het elders gekocht. Het is een proces bij de achterdeur waar de klant geen weet of last van heeft. Zolang hij aan de voordeur maar geholpen wordt. Via deze formule signaleert MCB bovendien vroegtijdig vraag naar materialen die een goede aanvulling kunnen vormen voor het eigen verkoopprogramma.

Het tweede depot wordt in dezelfde stijl uitgevoerd als het eerste en is dus eveneens herkenbaar aan zijn drie puntaken. Van de zijde van de gemeentelijke welstand wordt geen gesputter vernomen. Als de deuren van de nieuwe opslagruimte in 1951 na een minuut godvruchtige stilte openzwaaien, geven ook deze alweer snel zicht op vollopende rekken. Maar er is nu wel wat meer armslag voor een overzichtelijke ver-

deling van materialen: ijzer, staal, platen, assen en wielen en een lasafdeling in het eerste magazijn en een klein expeditiekantoor, het buizenassortiment en het gehele bouten- en moerendepot in het tweede hallencomplex. De hoek rechts vooraan biedt onderdak aan de garage, compleet met smeerpuit en bakken vol 'sleutelgereedschap'. Want net als op zo veel andere terreinen, is MCB ook op het vlak van wagenonderhoud en -reparatie zelfvoorzienend. Eigen monteurs houden het zaakje operationeel.

Bovenloopkraan

Bij de ingebruikname van de nieuwe magazijnruimte wordt het gebruik van de Chinese heftruck nog verder teruggedrongen. In de platenhal verschijnt namelijk een bovenloopkraan met een takeltje waarmee pakketten platen verplaatst kunnen worden. En dan blijkt er ook in ander opzicht te zijn nagedacht over de dakconstructie. Een spits dak is niet alleen waterbestendiger, het biedt in de hoogte ook meer ruimte om te hijsen, waardoor je hoger kunt stapelen.

Bij de bovenloopkraan moeten we overigens niet denken aan een glanzend en onbekrast nieuw hulpmiddel dat voorzichtig uitgepakt wordt. Het betreft evenmin een investering waartoe na weken van orenkrabben en financieel wikken en wegen is besloten. Het ding is grotendeels een Willie Wortel-oplossing uit 'eigen keuken', gebaseerd op de vraag: hoe kunnen we het onszelf gemakkelijker maken? Met veel materialen, een eigen smederij en kennis van 'de markt' kom je ver. Zo zijn de kraanwielen bijvoorbeeld afkomstig van oude spoorwagentjes die voorheen dienst deden in zand- en steengroeves. Het zelf samengestelde, stalen heerschap maakt het manoeuvreren met platen een stuk gemakkelijker. Daar hoort echter ook een kleine voetnoot bij. De kraan heeft nog geen gemotoriseerd eigen willetje, hij moet met een touw naar voren en achteren getrokken worden. En als het 'volle bak' is wat de voorraad betreft, zelfs met twee man. Dat komt omdat een deel van de hal op een leemlaag staat en met al die kilo's treden er wel eens verzakkingen op, wat kraanbewegingen extra moeilijk maakt. Tweeduizend kilo kan er aan de kraan hangen en dat is toch eventjes wat meer dan twee gekloofde, eeltige schouders in een paar loopjes kunnen transporteren! Anderzijds is zo'n kraan soms ook een heel gedoe. Als je maar een klein stapeltje materiaal nodig hebt, kun je net zo goed een collega wenken en de 'heftruck uit het Verre Oosten' pakken. Dat gebeurt dus ook veelvuldig.

In deze periode breidt MCB opnieuw haar 'vervoersvloot' uit: een T 60 DAF-truck komt de gelederen versterken. En dan is er nóg een nieuwigheid: om de werkzaamheden buiten te ondersteunen, verschijnt een mobiele kraan. Daar kan materiaal mee gelost worden en kunnen de vrachtwagens mee worden beladen. MCB kan ook niet meer

zonder. Een blik op de voorraden maakt dat wel duidelijk. Het assortiment groeit bestendig in de breedte.

MCB stapt begin jaren vijftig bijvoorbeeld ook in de wereld van de koudgewalste platen. De eerste passen zijn nog wat schuchter, maar er blijkt al snel een groeiende markt voor te zijn. MCB voert al warmgewalste platen in het assortiment, maar met een koude walsing kun je gladdere oppervlakten en gelijkmatigere diktes bereiken. Ze zijn iets duurder, maar de meerprijs is niet van veel betekenis, laat het MCB Nieuws weten, omdat deze extra kosten door de grote voordelen dubbel en dwars kunnen worden terugverdiend. Om klanten over de drempel van de warme naar de koude walsing te trekken, introduceert MCB meerdere kwaliteiten. Heb je licht zet- en stampwerk te doen, dan moet je Anker N hebben. Bij centreer- en walswerk wordt Anker C bijzonder aanbevolen. Voor speciaal diepstampwerk en moeilijk zetwerk wordt de klant naar Anker EDD gedirigeerd, een kwaliteit met hoge rek. En voor extra gestrekte platen pak je natuurlijk Anker ES. Het is een regelrecht staaltje marketing-avant-la-lettre, want de namen komen simpelweg uit een creatieve duim. 'Anker' klinkt degelijk en betrouwbaar en de losse letters zijn met een natte vinger uit het alfabet geplukt. In eigen contreien wordt ook wel enigszins grinnekend over Anker Z gesproken. Daarmee worden platen bedoeld die geroest zijn. Maar ook die krijgen een bestemming. Alle onverkoopbare materialen gaan namelijk voor een weggeefprijsje naar LTS-scholen in Eindhoven en omgeving. Daar kunnen materiaalbewerkers in de dop er hun ontlukende vaardigheden op loslaten. De scholen zijn uiteraard blij met dit sociale gebaar van MCB, dat overigens niet geheel belangeloos is. De contacten vormen voor MCB een rechtstreekse lijn naar de kweekvijver van metaalbewerkers. En zo'n lijn is van belang, want de sterk groeiende groothandel heeft voortdurend goede mensen nodig.

Zo veel hoger

Het gaat na tien jaar goed met de ijzer- en staalhandel aan de Aalsterweg. Sommige buitenstaanders geven aan dat de metaalcompagnie 'het eigenlijk te gemakkelijk verdient' en wijzen daarbij op de steun van DAF. Maar Frans van E트로 heeft een weerwoord op deze licht getinte afgunst. Natuurlijk, DAF als klant is 'meegenomen', maar het succes hangt met name samen met de motivatie van het MCB-personeel. 'Die staat zo veel hoger dan het gemiddelde in het land!'



Medewerkers in de vroege MCB-jaren: v.l.n.r. Herman Franken, Van Ooy, Wim Peels, de magazijnchef, Piet Peels en Toon van Weert.

MCB laat iedereen weten dat ze er is, dat ze een grote sortering heeft, dat je voor alles bij haar terecht kunt, dat ze kan inspringen op ontelbare behoeften en dat ze voorloopt in de ontwikkelingen op de markt. Nieuwe metalen, nieuwe legeringen, u zegt het maar.

In deze context is het logisch dat het bedrijf zijn neus laat zien op landelijk vermaarde ijzer- en staalbeurzen. In 1950 staat MCB daar voor het eerst. Als tenor tussen de zware bassen, want MCB mag dan flink aan de weg timmeren en een vuistje opsteken, temidden van de staalhandelreuzen uit Rotterdam en Amsterdam is het niet meer dan 'dat zaakje uit Eindhoven' uit het diepe, donkere zuiden.

Dat Eindhovense zaakje trekt zich daar niet zo heel veel van aan, groeit door en neemt baanbrekende initiatieven. Zo'n initiatief is het MCB-boek dat in 1951 voor het eerst verschijnt in een oplage van liefst 10.000 exemplaren. Het is een catalogus met alle MCB-materialen in de verschillende varianten en kwaliteiten, hun toepassingsmogelijkheden en de bijbehorende technische berekeningen omtrent belastbaarheid en dergelijke. Als je aan een boekwerk denkt van een dikke 300 pagina's, zit je er niet ver naast. Plaatstaal, warmgewalst staafstaal, profielen voor stalen ramen, balken, koud-

1950

Deelname aan de Jaarbeurs Utrecht.

Aankoop van grond van OBAM en familie Meester de Beury.

Aanschaf van de eerste T 60 DAF-truck.

1951

Ingebruikname van het tweede magazijn.

Aanschaf van een mobiele kraan.

Uitgave van de eerste editie van het MCB-boek: oplage 10.000.

Begin jaren '50. Links van het midden zijn de zes magazijnhallen van MCB, met hun puntaken, duidelijk zichtbaar. Rechts van de versterkte achteren gelegen hallen staat de houten loods van MCB met het daarvoor aangebouwde stenen kantoor. (Bij de loods valt de achterkant van een auto nog net in het oog. Het stenen kantoor staat half in de schaduw). Het ronde perk en de grote hal daarachter met links daarnaast de kleinere hal, zijn van de OBAM.



gewalste profielen, buizen en profielbuizen, blank staal, speciaal staal, roestvast, zuurvast en hittevast staal, bevestigingsartikelen en speciale artikelen. Kiest u maar. Bij klanten, op technische scholen en bijvoorbeeld ook bij architecten komt dit 'MCB-bijbeltje' op een vaste plaats in het rek te staan, ruimschoots binnen handbereik.

Een van de metalen die in het boek worden aangeprezen, is hoogwaardig gietijzer. Aan het begin van de jaren vijftig neemt MCB dit in het assortiment op. Het zal één van haar specialiteiten worden.

Met het assortiment en de klandizie blijft ook het personeelsbestand groeien. In december 1952 telt MCB 91 medewerkers. Van hen zijn er dagelijks 13 als vertegenwoordiger op pad. Maar ook aan de telefoon boekt MCB menig verkoopsucces. Het bedrijf staat zelfs bekend om zijn actieve telefonische verkoop. In het kleine kantoor van tien bij tien meter zitten de verkopers rug aan rug met de inkopers. Bij vragen van klanten hoeft er dus geen ingewikkelde logistieke lijn uitgerold te worden om de benodigde kennis aan inkoopzijde te vergaren. Een por met de elleboog en een vragende blik over de schouder zijn doorgaans toereikend.

Geroezemoes

Als kantoormedewerker leer je vanzelf je oorschelpen afzonderlijk van elkaar te richten. Want met al het gebel en overleg verkeer je in een constant geroezemoes waar je wijs uit moet zien te worden. Wie is nu de klant die jij aan de lijn hebt tussen de bestellingen van je collega-verkopers en -inkopers door, de antwoorden van de telefonistes, de hardop gedicteerde brieven aan de typistes en de vragen die diagonaal door de kantoorruimte zoemen? Gaandeweg de MCB-praktijk krijg je er vanzelf handigheid in.

Geen expliciete schouderklopjes

MCB is een bedrijf van hard werken met oog voor de medewerker. Maar dat vertaalt zich in de praktijk niet al te vaak in expliciete schouderklopjes. Soms ben je als verkoper oprecht voldaan als je een summier ordertje via actief doorvragen en onderhandelen flink weet uit te breiden. Naast de oorspronkelijk gevraagde assen heb je ook remmen verkocht, extra ijzer, olie en een flinke doos verbindingsmateriaal. Zien we daar een opgestoken duim? Nee hoor. Er komt een vraag: waarom heb je die man geen wielen verkocht?

Agenda's

In een druk inkoop- en verkoopproces moeten medewerkers veel zaken noteren en zo ontstaat een geheel natuurlijke behoefte aan een agenda. Maar een agenda, witte wat da kóóóst? Als de vraag blijft aanhouden en er echt geen ontkomen meer aan is, worden er schoorvoetend kleine zakagenda's aangeschaft. Niemand die ze echter in z'n zak kan stoppen, want drie, vier collega's moeten met één exemplaar doen.....

De centrale plaatsing van de verkopers draagt er mede toe bij dat de orders blijven stromen, want ze zitten midden in het blikveld van de telefonistes. Als dezen het verkoopproces pardoes zien stokken door voortdurende ingesprektonen, zijn ze meestal

direct in staat het euvel op te sporen. Dat wil wel eens een kleine rustpauze zijn van verkopers die, vermoeid door de drukte, hun hoorn even in de la van hun bureau hebben gestopt. Of die een blokje hout op het toestel hebben gelegd om zo een gesprek te ensceneren en met meneer Tuuttuuttuut aan de lijn even tot rust proberen te komen. Soms gelasten ze een fictieve plaspauze in, om even helemaal uit de hectiek te ontsnappen. Maar ook dat kunnen ze niet ongestraft doen: *“Je bent al zeven keer naar de WC geweest, zou je niet eens naar de dokter gaan?”* Tja, om hiervoor nu bij de huisarts te belanden...!

Intussen blijft het bellen. Als het ‘volle bak’ is, willen er tien mensen tegelijkertijd antwoord: zo veel telefoonlijnen heeft MCB al in 1953. En dikwijls is het ook ‘volle bak’. De telefonistes hebben, net als iedereen, recht op pauze, maar maak dat klanten maar eens duidelijk. En dus bestaat hun dagelijkse rustpoos uit het ontvangen van boterhammenetende collega’s die even gezellig aanschuiven. Zelf blijven ze paraat en met een beetje geluk zitten er wel een paar slokken zelf meegebrachte koffie in voor dat zich weer iemand met een prangende vraag meldt. Of een half geschild appeltje.



Enkele ‘blijvers’ genieten tijdens de pauze van het gratis zonnetje. V.l.n.r. Theo van Beek, Henk Hulsbosch, Anny Strik, Piet Peels, Piet de Rooij, Loes van der Heijden en Piet Bergmans.

Pauze

Pauze, dat is voor iedereen behelpen op kantoor. Velen houden op de plaats rust bij gebrek aan een recreatieruimte. Ze draaien om 12.30 uur een kwart slag op hun stoel, trekken de onderste bureaulade uit en laten daar hun voeten op rusten. Daarna zie je hen winkelen met hun boterhammenzakje en de theebekeker die ze uit de la vissen. Ook de eigen theepot staat daar. Die wordt nooit afgewassen, want het is bij de kantoorlieden een sport op zich om theepotten zo bruin mogelijk te laten worden. Na een gezellige keuvel met collega’s volgt na een half uur de tegenovergestelde beweging met lichaam en voeten en dan is de pauze voorbij.

Een deel van de medewerkers volgt dat patroon. De anderen trekken huiswaarts en pauzeren anderhalf uur. Het uur verschil halen ze in door een uur langer door te werken. Daar mag je namelijk ook voor kiezen. Zolang je je keuzes maar niet te hoog en te laag afwisselt. Het is óf blijven óf thuis gaan eten; die keuze staat ook goedgekeurd. Frans van Eetro propageert zelfs een middagdutje voor de ‘langpauzeerders’: dan ben je er even uit en kun je er naderhand weer fris tegenaan.

De beide directeuren behoren tot het contingent thuiseters. Voor Frans van Eetro betekent het even geen MCB, weg uit het ijzer en staal en over wat anders praten met Nel. De keren dat de kinderschare de naam van de metaalcompagnie hoort vallen, zijn schaars. Ze weten dan nog niet dat ze dat later ruimschoots inhalen.

Bij de Van Kempen’s gaat het anders toe. Daar gaat het tussen soep en pudding vrijwel alleen over MCB. Over bestaande en nieuwe klanten, materiaaltoepassingen, voorraadproblemen, verhalen van vertegenwoordigers. De drie jongens krijgen het allemaal met de soeplepel mee naar binnen. Waar het precies over gaat en wat het allemaal voorstelt, is nog vaag als je net acht, tien of twaalf bent, maar de terminologie raakt vertrouwd. Dus op school kunnen ze hun mondje aardig roeren als het over de stiel van de pappa’s gaat. *‘Die van mij werkt bij MCB. IJzer en staal, weet je wel?’*

Om de bereikbaarheid en dienstverlening zo ver mogelijk op te rekken, ontwikkelen zich op kantoor twee diensten, waardoor MCB van 08.00 uur tot 18.00 uur bereikbaar is. De begintijd is daarbij ‘heilig’. Om 08.00 uur beginnen betekent uiterlijk om 07.55 uur binnen zijn en op weg naar het bureau. Frans van Eetro ziet daar in hoogst eigen persoon op toe, want hij wacht de medewerkers aan de deur op. Het heeft iets dwingend, zo’n klein kantoor met de bazen zo dichtbij.....! Aan de achterkant van de werkdag is alleen het vastgestelde tijdstip tot wanneer ten minste moet worden doorgewerkt, heilig. Komen daar nog ettelijke minuten of kwartie-

1952

Uitgave van de tweede editie van het MCB-boek: oplage 10.000.

Eind 1952: 91 medewerkers.



Op kantoor strekt de bereikbaarheid zich uit van 08.00 – 18.00 uur.



Wagenbouw met Tiny van der Spank, Wim Knufman, Paul Jurriëns, Joop van Breugel, de heer Pauly, Piet de Rooij, Gérard Kuilaars, Frans van der Zanden en de heer Horsten.



Een feestje ter gelegenheid van het 12,5-jarig bestaan.

ren bij, dan vallen die niet in de categorie 'overwerk'. Eenvoudigweg omdat MCB dat begrip niet kent. Als er nog een late klant geholpen moet worden, wordt die geholpen. Als er nog iets op de post moet, gaat dat de deur uit. En als je dan in de shift tot 18.00 uur zit en je moet al hollen om je avondschoon of cursus om 18.30 uur te halen, heb je pech. Zo ervaren veel docenten en opleiders in de wijde omtrek van de Aalsterweg en Eindhoven dat studerende MCB'ers zich moeiteloos in de klas-samentstop nestelen van stugge laatkomers. Ook op zaterdag, als er tot 12.30 uur wordt gewerkt, gaat het niet anders. Je vrije middag kan om 12.30 uur beginnen als je geluk hebt, maar net zo goed om 14.00 uur.

Net als op kantoor is overwerken in het magazijn zo vanzelfsprekend als ademhalen. Logisch natuurlijk, want elk commercieel telefoontje zorgt voor actie in de hal-len. En de telefoon rinkelt tot lichte temperatuursverhogingen aan toe. Materialen lossen en laden, het is een constante beweging van sjouwen, manoeuvreren en 'heeee-húp'en'. Maar geklaagd wordt er niet veel. Daar is gewoon geen tijd voor. Orders zijn orders, die moeten de deur uit. Zo is de sfeer ook. De magazijnmedewer-kers staan samen voor een klus en die moet worden geklaard. Dus even in de han-den spugen en d'r aan gaan staan. En op z'n tijd een bakkie.

Komen en gaan

MCB verkoopt kleine en grote partijen en zorgt ook voor transport als de klant dat wil. Maar bij kleingoed is dat meestal niet nodig, velen komen dat gewoon bij MCB aan huis halen. Tien buizen, een paar plaatjes, een zak vol boutjes, dat kan in de hand of onder de arm mee. En dus is het op een gemiddelde doordeweekse dag een komen en gaan van 'kleine afnemers' die zich bij de verkopers melden voor een orderbon. Op deze wijze luisteren ze regelmatig met lopende verkoopgesprekken mee. Eigenlijk is dat niet de bedoeling, maar met de beperkte kantoorruimte kan het niet anders. De verkopers krijgen wel de opdracht om belangrijke schriftelijke informatie, zoals inkooprijzen, buiten het blikveld van de afhalers te houden. Veel papieren gaan dus onmiddellijk op z'n kop als er iemand binnenwandelt. Ook als het een expediteur is die binnen zijn vrachtbrievrompslomp komt regelen. De klanten gaan met de bon van de verkoper naar het magazijn waar de bestelling bij elkaar wordt gepickt. De meeste afhalers hebben krediet, nemen de spullen mee en zijn weg. De anderen gaan eerst op kantoor betalen, waarna ze op basis van het betalingsbewijs hun materiaal meekrijgen. Er worden ijverige pogingen gedaan de discipline van dit systeem overeind te houden, maar dat is niet altijd gemakkelijk, want een vertrouwd gezicht behoort niet per se bij

een kredietwaardige afhaler. En menig bekende doorkruist het systeem door meteen door te lopen naar het magazijn. "Hé, Karel, hoe is het? Geef me efkes vijf buisjes. Die kom ik nog net te kort. Ik zal ze vóór afrekenen." Zo komen er regelmatig klanten met het materiaal al op zak de order afrekenen. Op zich niet zo erg, maar er schiet er ook wel eens eentje doorheen die dezelfde illegale bestelvolgorde aanhoudt, maar op zijn weg terug het kantoor 'vergeet' aan te doen. En zóver reikt de liefdadigheid van MCB nu ook weer niet. De 'oppertelefoniste' aan de raamkant krijgt de opdracht het zaakje in de gaten te houden en het bonnenregime wordt strakker aangehaald.



Bij MCB is overwerken vanzelfsprekend.

Behoorlijke order.....

*Een Limburgse klant uit de kermiswereld die in het dagelijkse leven bots-
autootjes beheert, komt kleingoed halen bij MCB. Het is de vrouwelijke eigenaar van het bedrijf. Ze is dusdanig geproportioneerd dat je al van op afstand weet dat je er beter niet mee kunt botsen! Het gaat om een forse bestelling waar meerdere bankbiljetten aan te pas komen. Als het bij de kassier op beta-
len aankomt, reikt haar hand plotsklaps naar haar boezem. Uit haar keurslijf-
je komen enkele 'briefjes' tevoorschijn. Toevallig precies gepast en nog warm
in de hand van de kassier. Ze worden in dank, en niet geheel zonder blozend
gestamel, in ontvangst genomen.....*

Bezoek

Niet enkel directe kopers komen op kantoor langs, de directie krijgt natuurlijk ook af en toe bezoek. Van grote klanten, leveranciers en van de vennoten ook, de Van Doorne's. Dan moet het er in het bezige 'activiteitencentrum' natuurlijk pico bello uitzien. En dat 'pico bello' gaat verder dan een extra veeg met de bezem. Er moet cachet aan het kantoor gegeven worden en dat is nu net iets waar het voormalige boutenmagazijn niet over beschikt. Maar 'stijl' kun je wel lenen. En dus wordt er bij hoog bezoek snel een bloemetje geregeld en neemt de directie het eigen glas- en servieswerk mee van huis. Flessen spiritualiën verschijnen en bij de firma Eliëns, wier directeur Marinus van Kempen van het Stratum's mannenkoor kent, worden Perzische tapijten geleend voor in de hal. Zo kun je tenminste voor de dag komen! Klanten en leveranciers zijn onder de indruk. 'Zozo, dit is dus die bekende groothandel aan de Aalsterweg. Netjes is het hier', zie je hen denken. Nietsvermoedende bekenden die op dergelijke momenten binnenstappen, moeten oppassen dat hun ogen niet uit hun kassen rollen als ze ineens iets zachts onder hun voetzolen voelen. 'Hallo, wat is hier aan de hand? T'pijt? Is de koningin op bezoek?' Maar lang duurt deze tijdelijke verwenning niet. Het bezoek is nog niet weg of de flessen verdwijnen en de tapijten worden schoongeklopt, opgerold en teruggebracht. Alleen het bloemetje mag zijn bloeiend leven afmaken. Het is dus immer van belang de zaakjes met de gasten goed af te handelen, zodat ze niet direct na vertrek terugkeren omdat ze iets vergeten zijn. Ze zouden nogal opkijken van de hal van MCB!



De directie met de vertegenwoordigers bij het 12,5-jarig bestaan van MCB.

Beetje stevig was ook handig geweest

Spullen afhalen bij MCB gaat ook wel eens verkeerd. Een medewerker van een bedrijfje uit de buurt komt met z'n personenwagen een aantal buizen laden. Hij heeft daarvoor speciaal een imperiaal aangeschaft. Omdat de buizen een nogal rollend karakter hebben, vergt het wel wat handigheid om ze daar een beetje stevig op vast te binden. Maar met een lang touw en dubbel knoopwerk van twee behulpzame MCB'ers lukt het toch vlot. 'Even kijken of hij goed wegkomt,' denken de medewerkers in een bui van aanvullende serviceverlening. Intussen gaan ze nietsvermoedend op het loshangende uiteinde van het touw staan. Als de klant wegrijdt, voelen ze iets onder hun voetzolen, maar hun blik wordt gevangen door wat zich voor hun neus afspeelt. De gehele imperiaal met buizen klettert met een oorverdovend lawaai op de grond. De buizen zitten nog allemaal op hun plaats. Maar een beetje stevige imperiaal zou ook wel handig zijn geweest

Honderdste medewerker

In 1953 duurt het niet lang of de honderdste medewerker wordt begroet. Die mijlpaal wordt bereikt nog voordat het bedrijf in november zijn 12,5-jarig bestaan viert. Een compagnie met honderd manschappen en een wagenpark van zes trucks, de gedroomde vergezichten van bij de start beginnen werkelijkheid te worden. Alle reden om stil te staan bij het koperen jubileum. Dat 'stil staan' moeten we echter niet al te letterlijk nemen, want op de feestdag wordt er eerst gewoon gewerkt. Men wil immers nog graag een volgende 12,5 jaar meemaken! Tegen het einde van de ochtend is het echter welletjes; dan start het jubileumprogramma met het maken van een groepsfoto. Het zal duidelijk zijn dat de fotograaf daar zonder groothoeklens niet mee gedraaid komt. Daarna bieden de medewerkers de directie een fraai versierde, smeedstalen kapstok aan en is er een borrel op het kantoor! Voor menig magazijnmedewerker, voor wie het niet vanzelfsprekend is om met 'het kantoor' mee te doen, is dit het sein om het café aan de overkant van binnen te gaan bekijken. Heel lang kan die bezichtiging niet duren, want om 14.00 uur wordt iedereen bij DAF verwacht. Daar leiden de heren Van Doorne de MCB'ers rond, terwijl ze tevens op een bedrijfsfilm worden onthaald. In de film zien we een DT-10 zich stoer over het doek bewegen, terwijl het trotse commentaar meldt dat deze allereerste

1953

MCB 12,5 jaar, ruim 100 medewerkers, 6 trucks.

Het personeel biedt de directie een smeedstalen kapstok aan.

Sjaak Heuvelmans en Jan van der Laak worden de eerste algemeen procuratiehouders.

Onderste rij v.l.n.r. N.v. Deursen, C. Morlog, S.v. Gestel, J. Dost, G. Gelsing, Th. Hageman, J. Heuvelmans, J.v.d. Laak, M.v. Kempen, F.v. Ettro, A.v.d. Putten, A. Baeten, J. Oosterkamp, P. Goderie, A. Taseelaar, H. Smarius, A. Beyer, H. Martens, M. Hermans, volgende rij v.r.n.l. E. Loohuis, M. Jansen, C.v. Hoppe-Hulsbosch, W.v. Hoppe, H. Groenen, Pesch, J. Wouters, P. Martens, J.v. Dooren, H. Loohuis, L. Adema, Konings, A.v.d. Laar, F. Schilte, A.v. Weert, W. Knufman, S. Scheepers, G.v. Rooy, volgende rij v.l.n.r. M. Habraken, A. Hagens, J. Staassen, P.v.d. Boomen, F.v. Kruisdijk, H. de Turck, P. Meesters, A.v. Grimbergen, A.v.d. Spank, P. Voeten, Th. v. Beek, P. Peels, M.v.d. Heijden, D.v.d. Velden, F.v.d. Zanden, J.v. Gils, A. Baken, W.v.d. Donk, E. Bartholomeus, volgende rij v.r.n.l. A. Strik, L.v.d. Heijden, J. Rongen, J. Smulders, W. Lagarde, Th. Heyl, P. Zengers, F. Elbers, J.v. Breugel, J. Hohmann, P. de Rooij, Otten, P. Bergmans, L.v. Gestel, J. Emers, A.v. Hedel, J. Smulders, J. Wiersma, A. v.d. Wildenberg, J. v. Dijk, achterste dubbele rij v.l.n.r. onbekend, R. Dijkstra, V. Berlo, B. Schmaal, De Jongh, H. Rombouts, J.v. Leeuwen, T. v.d. Donk, K. Hoogendoorn, V. Beek, H.v. Keulen, C. Dekkers, onbekend, J. Lenders, V. Loenhout, Bartholomeus, H. Hulsbosch, Verbeek, P. Hermens, F. Luijsterberg, T. Jaspers, M. v.d. Vleuten, K. v. Hoof, J. Mink, P. v. Asten, A. de Wit, J.v. Hoof, V. Wanrooy, P.v. Someren, P. Roos, A. Payens.

DAF-truck nog altijd door het straatbeeld rijdt! Een ontboezeming die een magazijnmedewerker de hoofdschuddende opmerking ontlokt: "Bij ons hangt ie al lang over de heg!" Dat mag de pret evenwel niet drukken. De medewerkers worden eerst naar huis gestuurd om te gaan eten en worden vervolgens naar het etablissement 'Limburgia' genood, waar ze op allerlei leuke sketches en een heuse uitvoering van 'Het zwanenmeer' worden getraakteerd. De slotscène van de stervende zwaan blijkt niet symbolisch voor MCB. De eerstvolgende werkdag worden de mouwen weer opgestroopt.

Eerste medewerkersjubileum

In 1954 valt ook het eerste koperen medewerkersjubileum te vieren: dat van Jaap Dost, die aan het einde van het oprichtingsjaar in dienst is gekomen. Temidden van z'n collega's wordt 'de eersteling' gehuldigd. Ook zijn vrouw wordt daarbij betrokken, want MCB heeft altijd oog voor de mens achter de werknemer en in dat verhaal neemt de partner een belangrijke plaats in.



Ten tijde van het 12,5-jarig bestaan telt MCB al net iets meer dan 100 medewerkers. In de kolom links de namen.



In 1954 wordt ook het eerste 12,5-jarig dienstverband gevierd, namelijk dat van Jaap Dost (links, met helemaal links zijn vrouw). Achter, derde van rechts, Marinus van Kempen.

Informatievoorziening

MCB gaat nu ook de informatievoorziening aan klanten enigszins differentiëren. Naast het MCB Nieuws en het MCB Boek begint het bedrijf in 1953 met MCB Wagenbouwnieuws, een apart informatieblad voor wagenbouwers. Zij vormen van oudsher een belangrijke klantengroep met specifieke behoeften. De uitgaven worden aan de voorzijde voorzien van gedetailleerde tekeningen van prehistorische vervoermiddelen, overgenomen uit het BPW-boek van de assenfabrikant. Waarschijnlijk om het grote contrast te laten zien tussen het noeste, handmatige, soms ook dierlijke duwen trekwerk van destijds en de o zo handige materialen die MCB thans beschikbaar heeft. In de allereerste uitgave worden de wagenbouwers onder meer geïnformeerd over de technische kanten van het ombouwen van BPW-assen, de bijzonderheden en montage van vangmuilkoppelingen en het belang van genormde trekogen. Fotomateriaal en technische tekeningen ondersteunen de uitleg.

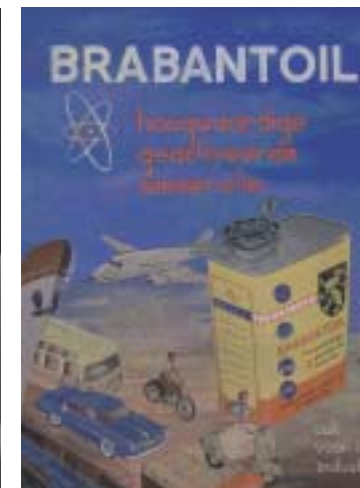
Brabantoil

In dezelfde periode zet het bedrijf een stap verder in de stroom van 'aanverwante artikelen'. Waar al vele bevestigingsartikelen de grotere ijzer- en staalproducten vergezellen, raakt MCB in 1953 ook in de olie. Letterlijk welteverstaan. Brabantoil, is de term. Marinus van Kempen, altijd bezig met productkwaliteit, is de geestelijk

vader van deze geheel nieuwe vinding die uitgebreid uit de doeken wordt gedaan in het MCB Nieuws. Brabantoil, zo luidt de wetenschappelijke onderbouwing, is ontstaan na jarenlange onderzoekingen. *Deze hebben het mogelijk gemaakt om de moleculaire structuur van smeerolie te veranderen, zodat zonder toevoeging van extra chemicaliën een sterk verhoogde smeerkraft werd bereikt. Brabantoil zorgt voor een perfecte smering onder de allerzwaarste omstandigheden en bij de hoogste druk. De olie hoeft slechts in een geringe hoeveelheid aan de andere carterolie te worden toegevoegd om ook hiervan de smeerkraft te activeren. De voordelen op een rijtje? Welnu: hogere prestatie bij minder energieverbruik. Veel soepelere en lichtere loop van de motor door de betere smering. Veel minder slijtage, dus veel langere levensduur. 10 tot 15% minder warmteontwikkeling. Bij tweetact-mengsmering bovendien geen koolaan-slag en veel minder oliebruik.*



Marinus van Kempen is geestelijk vader van Brabantoil.



1953

Introductie van Brabantoil.

Uitgave van MCB Wagenbouwnieuws.

Oprichting van COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ (CMB) in Montegnée (Luik). Directeur wordt André van der Putten.

De eerste medewerker is de 18-jarige Nicole Beckers die tot haar pensioen bij CMB blijft.

1954

Jaap Dost is 12,5 jaar in dienst.



Marinus van Kempen is motorcross-liefhebber en zo komt het op den duur tot een Brabantoil-motorcross-team.



Brabantoil natuurlijk.....

MCB maakt de nodige reclame voor Brabantoil en daarbij doet het natuurlijk alles zelf. Voor een verkoopbevorderende pose wordt geen acteertalent ingehuurd, maar wordt in eigen gelederen een beroep gedaan op Yvonne van den Dungen, die niet alleen blijkt te kunnen typen! Let op de standaard!

Een klinklaar wondermiddel dus. Per direct wordt deze bewerkte minerale olie met betere smeereigenschappen de grootste 'hobby' van Marinus van Kempen. Overal wil hij bewijzen dat het perfect spul is. Voor een paar gulden koopt hij de basisolie in en voor een hoger bedrag gaat deze, bewerkt en al, als Brabantoil de deur uit. Natuurlijk alleen te krijgen bij MCB, dat spreekt voor zich. D'r is ook een oplossing voor klanten die het smeersel te duur vinden. Voor hen laat Marinus gewone olie mengen met Brabantoil en zo kunnen ze voor wat minder van het wonder meegenieten. Want een wondermiddel mag je deze olie zeker noemen. Dat komt vooral omdat er vanaf het begin een waas van geheimzinnigheid rond het product hangt. Alleen Marinus van Kempen en Piet van Someren kennen het op moleculaire bewerking gebaseerde recept, verder geen sterveling. Daar komt bij dat het smeersel ook helpt tegen zowat alle kwalen van deze wereld. Hebben klanten problemen met hun hydraulische machines, omdat deze dag-in-dag-uit moeten voortstampen voor de klanten? Gooi er Brabantoil in en ze lopen zo veel beter! Valt een vrachtwagen onderweg stil vanwege verregaande pruttelingen van de motor? Gooi er Brabantoil in en je zult zien dat het ding weer rijdt. Alle bedrijven, groot en klein en in welke branche opererend dan ook,



kunnen er hun voordeel mee doen. Sterker nog, zelfs huishoudens doen er goed aan een blikje in huis te halen. Want in elk gezin staan wel werktuigen wier levensduur met een druppeltje Brabantoil in ernstige mate kunnen worden verlengd. Daar komt bij dat de olie een remedie vormt tegen alledaagse persoonlijke kwaaltjes. Heb je hoofdpijn, wrijf dan wat Brabantoil op je voorhoofd en de pijn is in een mum van tijd vertrokken. Of ben je misschien zo onvoorzichtig geweest om te lang in de zon te zitten? Breng Brabantoil aan op de rode plekken en de verlichting trekt door je lijf. Laatstgenoemd huishoudelijk en persoonlijk gebruik wordt natuurlijk niet in de advertenties opgenomen, maar deze belangwekkende toepassing waart wel rond binnen het bedrijf. Dat geldt ook voor de roestwerende werking van het spul. Smeer het op geoxideerde plekken en het materiaal wordt weer maagdelijk nieuw! Een en ander draagt natuurlijk fors bij aan het mirakelse karakter van het Brabantse product.

Wie denkt dat Brabantoil slechts een tijdelijke, uit de hand gelopen hobby is, heeft het mis. Het product verovert een vaste plaats in het assortiment en duikt in elke MCB Nieuws en in elk MCB boek op. Er wordt zelfs een handzame toepassing voor bedacht voor mensen die brommer en motor rijden: Brabantoil komt in plastic tubes van 100 cc beschikbaar die je gemakkelijk in je jaszak kunt meenemen. Moet je onderweg tanken, dan knip je de tube open en knijp je de inhoud in de tank, waar de olie zich vermengt met de benzine. En kijk maar eens hoe goed je machientje dan rijdt! Of een tube in je jaszak een vieze smearboel wordt? Nee hoor, want het omhulsel is stevig uitgevoerd. Al rol je die op, draai je die dubbel, er gebeurt niets. Je kunt zelfs op de tube staan, wordt aan menig ongelovige klant gedemonstreerd. Dat gaat vaak goed. Echt héél vaak. Maar bij die ene klant die in het kleingoedmagazijn komt snuffelen, loopt het net even anders. Hij is eigenlijk helemaal niet op zoek naar olie, maar dat is natuurlijk nog geen reden om hem niet op de wondere eigenschappen van dit MCB-smeersel te wijzen. En zoals bedoeld, begint hij te twijfelen. Och, misschien toch wel handig om een paar tubes mee te pikken, die komen straks wel van pas. Om hem over het laatste stukje drempel heen te duwen, wordt ter plekke een demonstratie geregeld van de sterkte van de verpakking. Een MCB'er gaat met zijn volle gewicht op een tube staan. "U zult zien, er gebeurt niets." Maar het toeval wil dat er een steentje aan zijn zool kleeft. Deze raakt de tube die vervolgens uit elkaar spat en de klant onder de olie zet. Mocht deze toevalig hoofdpijn hebben gehad, dan was deze nu zeker over! Maar dat zijn natuurlijk niet de eerste verbouwereerde gedachten van de MCB'ers die zich uitvoerig in excuses wettelen en de klant met doeken weer toonbaar proberen te maken. Pas als de rekening van de stomerij is voldaan, komen ze achter het steentje als boosdoener.

Opnieuw mis

De klant die onder de Brabantoil wordt gespoten, loopt bij een later bezoek aan MCB, samen met zoonlief, opnieuw averij op. Eerst boomt hij nog lachend na over het olievoorval, vervolgens komt het tot zaken. Als hij zijn zoon naar de auto stuurt om een tekening te gaan halen, gaat het mis. Het ventje blijft met zijn broek achter een stuk binddraad hangen en scheurt zijn broekspijp vanaf zijn knie open. De binddraad houdt een grote hoeveelheid ijzeren balken bij elkaar die buiten liggen opgeslagen. Een noodoplossing, want er zijn zó veel orders, dat de magazijnen in permanent uitpuilende staat verkeren. Voor de betreffende klant is het net iets te veel van het goede. Eerst een gang naar de stomerij vanwege de olie en nu een gang naar moeders om de broek te herstellen. Hij pakt z'n zoontje bij de hand en laat zich niet meer zien bij MCB.

België

Met Brabantoil erbij loopt het helemaal gesmeerd voor MCB, ondanks het verlies van een ondergespoten klant. Maar in 1953 dringt er toch ook een geluid van onvree door op de Aalsterweg. De directie van de Bergische Achsen Fabrik Fr. Kotz & Söhne laat MCB weten dat er veel te weinig terecht komt van de verkoop van BPW-assen in België en Luxemburg. Men twijfelt of een Nederlands bedrijf als MCB die andere markten wel voldoende kan bewerken. Het lijkt er niet op. Misschien is het beter dat de Franse vestiging van de assenfabriek België erbij pakt als afzetgebied. Deze dreiging leidt tot koortsachtig overleg in MCB-gelederen. Frans van Ettro stelt voor een agentschap in België te openen, Marinus van Kempen ziet er geen heil in. Het ja-of-nee duurt totdat Wim van Doorne zijn gewicht in de schaal werpt. Hij vindt ook dat MCB de stap moet wagen en de balans slaat door naar 'actie'. Die volgt direct, want in een recordtempo van drie maanden zet MCB een eerste voetafdruk over de grens. Op 1 augustus wordt in Montegnée, deelgemeente van Luik, een heerboerderij gehuurd die als agentschap gaat dienen. Het carrévormige complex met zijn grote poort staat in het hart van staalproducerend België dat Frans van Ettro goed kent van vele leveranciersbezoeken. De schuren en stallen, waar enige dierlijke restgeuren niet ontbreken, dienen als opslag. De begane grond van de boerderij wordt kantoor en het bovengedeelte vormt de woning voor de directeur.

Die functie wordt toebedeeld aan André van der Putten, tot dan toe werkzaam op de boekhouding van MCB. Hij heeft verstand van financiën, spreekt Frans en is weliswaar getrouwd, maar heeft geen kinderen, waardoor hij kan 'verkassen' zonder de beul te hoeven zijn van eventueel opbloeierende schoolliefdes van zijn kroost. Dat hij precies negen maanden na zijn vertrek naar Montegnée alsnog pappa wordt, lijkt op een vruchtbaar gesternte voor de Belgische handel te wijzen

Frietje voor BPW-assen

Frans van Ettro zit er flink achteraan om de vertegenwoordiging van de BPW-assen overeind te houden. Hij kent de Duitse fabriek al sinds zijn dienstverband bij DAF en de weg van en naar Wiehl kan hij dromen. Hij neemt er zelfs zijn zoons en zijn eigen vader een keer mee naartoe, een uitstapje dat hij combineert met een kleine vakantie. Moeder Nel, in verwachting van het zesde kind, blijft thuis. Hub en Peter, 16 en 13, vinden het machtig om voor het eerst naar het buitenland te gaan. Maar de rit is lang en met niets omhanden op de achterbank ontstaat er onherroepelijk geklier tegen negentig kilometer per uur. Pappa Frans weet daar echter wel raad mee: "Jongens, tel de BPW-assen die we tegenkomen. Bij 50 krijgen jullie een frietje." En hup, meteen gaan er twee neuzen tegen het raam. Soms is er even gewirwar over de tegenligger van zonet, maar tot aan Wiehl is het gedisciplineerd rustig. Hub en Peter tellen zich langzaam naar hun lekkere maaltje met mayonaise toe. Zonder dat iemand het beseft, worden ze zo, via hun jongenskennis van assen, al enigszins 'ingewerkt' in een bedrijf waar ze beiden zullen komen te werken: MCB.

Die handel bestaat vooralsnog uit assen en andere materialen voor de trailerbouw. Logisch, want om de verkoop daarvan is het uiteindelijk begonnen. De directie in Wiehl is tevreden: MCB maakt nu echt werk van haar aangevane verplichting om België en Luxemburg te 'vergeven' van BPW-assen. En inderdaad, de COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT" (CMB), zoals METAALCOMPAGNIE „BRABANT" in België vertaald door het leven gaat, timmert aardig aan de weg, neemt personeel aan en begint een klantenkring op te bouwen. De materialen komen uit Eindhoven, de

1954

Aansluiting op het telex-net.



De binnenplaats van de heerboerderij in Montegnée.



De Tour de France rijdt door de straat waar CMB is gevestigd. Voor het personeel (foto rechts) aanleiding om even extra te pauzeren.



Precies negen maanden na vertrek naar Montegnée wordt André van der Putten pappa. Van Frank.

Belgische cliëntèle wordt vanuit 'Montegnée' beleverd. Dat is namelijk de afspraak die wordt gemaakt tussen 'Eindhoven' en haar zuidelijke tak: ieder z'n eigen land. Wat dat betreft hebben MCB in Nederland en haar kantoor in België eigenlijk niet zo veel met elkaar te maken. Voor het vervoer krijgt CMB de beschikking over de Mack, een legervoertuig dat MCB ooit voor een prikkie op de kop heeft kunnen tikken en dat al heel wat Nederlandse kilometers achter de rug heeft. Die truck kan de Waalse heuvels goed baas en zo blijven de investeringen in het Belgische 'avontuur' beperkt.

Anders

België blijkt om een andere manier van zakendoen te vragen. De afnemers zijn minder gevoelig voor kwaliteit, ze willen vooral een goede prijs. Doordat het wemelt van de metaalhandelaren kan men gemakkelijk 'op een ander' terecht en dus wordt iedereen onder druk gezet om de prijs laag te houden. Voor MCB, dat vanouds voor kwaliteit gaat, is dat erg lastig. In de Belgische vestiging wordt men bovendien geconfronteerd met een kostenverhogende tussenstap: het materiaal moet van de Nederlandse 'familie' betrokken worden en die zet een aantal procenten op de kostprijs om de opslagkosten te dekken. Het zijn weliswaar minimale marges, maar het leidt wel tot een hogere inkoopprijs die bij de klant terugverdiend moet worden. Ga d'r maar aan staan!

Ook de marktontwikkeling ziet er in België heel anders uit dan in Nederland, iets wat voornamelijk met de bevolkingsgroei te maken heeft. In Nederland stijgt die gestaag, in België niet. Met zo'n elf miljoen Belgen vindt men het natiebreed kennelijk welletjes, want het aantal blijft op dat getal hangen. Dat betekent dat we geen groeiende vraag in de markt zien en er dus ook weinig reden is voor buitenlandse ondernemingen om zich verlekkerd naar België te haasten om de handel er verdere impulsen te geven.

België profiteert ook minder van de Marshall-hulp die Nederland wel in forse mate krijgt, omdat daar in de oorlog meer industrie is verwoest. Dat geeft ondernemingen de kans om opnieuw te beginnen op basis van inmiddels voortgeschreden technologische inzichten. Daar komt bij dat Wallonië geen vruchtbare omgeving vormt voor de ontwikkeling van fijne, hoogwaardige industrie. Dat hangt samen met de florerende mijnbouw die veel mensen trekt met talenten in het grove werk. Ook in de staalindustrie dienen ze zich aan, in groten getale zelfs als de mijnbouw op z'n retour raakt. Hoogopgeleid personeel blijft schaars op de regionale arbeidsmarkt.



CMB-medewerkers kijken naar de Tour de France (links) die bij CMB langskomt.

Vlaanderen en Wallonië

In een land van twee culturen, een Vlaamse en Waalse, is men gevoelig voor 'eigenheid'. Klanten willen in hun eigen taal aangesproken worden en ook bezocht door vertegenwoordigers uit de eigen streek. Met een personeelsbestand dat op een enkele verdwaalde Nederlander na, geheel uit tweetalige Belgen bestaat, voldoet MCB perfect aan die eisen. In de schriftelijke uitingen duurt het leerproces wat langer. Uit Hollandse zuinigheid worden lange tijd tweetalige brochures uitgegeven om zo altijd op de tongval van de ontvangende klant te kunnen inspelen. Maar klanten voelen zich daardoor toch te veel in algemene zin en onvoldoende persoonlijk aangesproken. Want kijk, hun taal staat natuurlijk weer net als tweede in de folder en niet bovenaan.....!

Het feit dat MCB zowel Nederlands- als Franstalig als vennootschap staat geregistreerd - als METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ P.V.B.A. en COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ S.P.R.L. - blijkt ook in praktische zin lastig op de schrijfmachine. Daardoor moet steeds de juiste vennootschapsafkorting onder het beeldmerk worden getikt. Misschien een half minuutje per keer, maar op een jaar tijd geeft dat veel extra werk. Daar komt bij dat de Franstalige sluiproute via de afkorting CMB wordt afgesloten. De grootste Belgische Scheepvaartmaatschappij, de Compagnie Maritime Belge, laat namelijk al snel weten dat zij in afgekorte zin reeds jaren onder de CMB-vlag vaart. Of de staalgroothandel dat zo wil laten. In externe uitingen trekt MCB de naam CMB dus in, maar intern, en ook bij leveranciers, blijft die alom in gebruik, want daar zit de benaming in niemands vaarwater.

België en Nederland

Is het al van belang om het in Vlaanderen bij Vlaams te houden en in Wallo-nië bij Frans, het is zo mogelijk nog belangrijker om het in België niet te veel over 'Olland en d'n Ollanders' te hebben. Verkopers leren ook al snel dat ze in conversaties rond levertijden niet moeten zeggen dat de materialen uit Nederland moeten komen, maar uit 'een ander filiaal'. Daar is geen woord van gelogen en zo begint het niet onrustig te kriebelen in de Vlaamse of Waalse inborst van de cliëntèle.

Lastiger wordt het als een klant in een informele kout naar de betekenis van de letters MCB vraagt. Het is meestal even slikken als je METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ moet zeggen. Want met Brabant heb je het in de ogen van iedere Belg logischerwijs over de contreien van Brussel. Daar bestaat namelijk een Vlaams- en een Waals-Brabant. Beetje raar om je dan nabij Luik te vestigen, niet? Dus blijft er niets anders over dan op de Hollandse oorsprong te wijzen. Fronsende wenkbrauwen zijn dan vaak het gevolg en dan is het wel handig als de koop reeds is gesloten

Nationaler gezicht

Intussen breidt MCB in Nederland het verkoopprogramma uit door Metalco-platen in het assortiment op te nemen en Klöckner-elektroden te importeren. Klanten kunnen inmiddels op de lasafdeling terecht voor 'one-stop-shopping'. Met elektroden, lasbenodigdheden en lasapparaten kan aan elke 'aandrang tot aanschaf' tegemoet worden gekomen. Het buizenprogramma van MCB is ook zeer indrukwekkend te noemen. Vooral qua blanke en geblauwde buizen is MCB een begrip. En op de assenmarkt heeft het Eindhovense bedrijf in deze periode al een aandeel van liefst 70%.

De onderneming heeft dan al iets van een nationaal gezicht. Verreweg de meeste klanten komen nog uit de zuidelijke regionen, maar ook 'hogerop' in Nederland, in het oosten en noorden, is zo links en rechts al sprake van een aardige afzet, met name van wagenbouwers. Voor MCB wordt het dus interessant om zich niet alleen op lokale tentoonstellingen, maar ook wat explicieter op (inter)nationaal getinte beurzen te laten zien. Zoals bijvoorbeeld op de landbouwdagen in Liempde en de metaalbeurzen in de Amsterdamse RAI en de Jaarbeurshal in Utrecht. Niet dat het 'kraambezoek' tot acute verhoging van de omzet leidt, maar voor de contacten is zo'n 'bijkorf' van rondzoemende klanten en leveranciers natuurlijk wel razend interessant. En dus krijgt de reclameafdeling van MCB er een klus bij: het ontwerpen en bouwen van een vaste, maar tegelijkertijd flexibele stand waar MCB mee voor de dag kan komen.

En de bezetting van de stand? Als het in de RAI te doen is, komt het familie-karakter van MCB om de hoek kijken. De vrouw van de MCB-vertegenwoordiger in Noord-Holland, Clara van Hoppe, wordt dan vaak gevraagd om klanten en leveranciers te woord te staan. Ze is zelf typiste geweest bij MCB, dus de groothandel is niet vreemd voor haar. En als je met een man bent getrouwd die vol overgave in het ijzer en staal zit, doe je in het huwelijkse leven van alledag nog voldoende actuele kennis op om het bedrijf mede te vertegenwoordigen.

De contacten op de beurzen dragen hun steentje bij aan de groei van MCB. Met twee overvolle magazijnen en een kantoor dat bol staat van menselijke aanwezigheid is de gedachte aan bouwkundige uitbreiding nooit ver weg. In 1954 wil de MCB-directie grond aankopen van het bouwbedrijf van de heer J. Koolen om een derde magazijn te kunnen zetten. Maar dat blijkt niet eenvoudig. Als de overname na veel overleg rond lijkt, verhoogt Koolen de vraagprijs. Niet veel later herhaalt dit proces zich. De koop ketst voorsnog af en mensen en materi-



De COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ start in een heerboerderij.

1955

MCB wordt vertegenwoordiger van Klöckner-elektroden.



MCB is een bedrijf waar je je ofwel thuisvoelt en lang blijft of waar je snel weg bent. Foto boven: Henk Hulsbosch. Foto links: vooraan van boven naar beneden: Gonny van Rooij, Renée van Dongen, Stinie Scheepers, rechts Toon van Weert en bij het raam Janny van Gemert. Foto rechts: vooraan Huub de Turck, links staand A. van Hedel, geheel rechts Theo Hageman.

aal moeten zo veel mogelijk inschikken. Qua manoeuvreren is dat misschien wat ongemakkelijk, het draagt wel bij aan de hechtheid van 'de club'. De medewerkers maken lange dagen en zien elkaar, in uren gemeten, vaak meer dan hun eigen partners. Het is samen aanpakken en overwerken om de klant tevreden te stellen, samen pauzeren en praten over de dingen naast het werk, samen lachen om de laatste moppen en janken als dingen niet lukken. En samen iets instuderen, een lied, een dansje voor een collega die een jubileum viert. De onderlinge band is sterk en heel wat medewerkers hebben ook buiten het werk informeel contact met elkaar.

Een dergelijke cultuur moet je natuurlijk wel liggen. Velen spreekt het aan, maar een aantal ook niet. Dat lost zich echter vanzelf op. MCB is een bedrijf waar je je ofwel thuisvoelt en vele decennia blijft of waar je binnen een half jaar weg bent. Soms vormt de start in het magazijn al een selectie. Als je niet kunt accepteren om daar te beginnen en ook nog eens flink aan te pakken, zit een glanzende staalhandelcarrière er doorgaans niet in.

Familiekarakter

Door die sfeer van saamhorigheid ervaren veel nieuwe medewerkers de eerste dagen alsof ze in een familie worden opgenomen. En voor menigeen geldt dat ook in letterlijke zin, want nogal wat mensen kloppen via de familieband bij MCB aan. Van bedrijfszijde wordt dat kanaal ook ten volle benut. De werving is in die zin zeer direct. Er wordt niet aangemodderd met deftige, schriftelijke advertenties over duizendpoten met zeer contactuele eigenschappen. Integendeel, het gaat ongeveer als volgt. *'Zeg Piet, hedde gij er nog één die binnenkort van school komt?'* *'Hé, Karel, gij komt uit een groot nest. Dat zijn altijd sterken. Hedde gij nog een broer die een beetje wil aanpakken?'* Alle toevallige momenten worden aangegrepen om medewerkers in te lijven. Dus als oom Sjaak nietsvermoedend zijn neef Joop wegbrengt naar z'n werk, klinkt het ineens: *'Verrèk, Sjaak, dat is lang geleden! Hedde gij werk? We hebben hier dringend een verkoper nodig!'* Voetbal- en handbaltoernooien willen in dat opzicht ook wel eens vruchtbaar zijn. *'Die keeper, is dat je broer? Groot talent, hoor! Maar hoor eens, we zitten om een boekhouder verlegen, denk je dat hij ook goed met cijfers overweg kan?'* En soms wordt nog op het veld een afspraak gemaakt. *'Zorg dat ge uw benen niet breekt, dan kunt ge maandag beginnen!'* Tevreden klanten zijn in dit opzicht ook handig, want dan hoeft je als bedrijf niet eens zelf op zoek: *'Hé, ge moet jullie Wim naar MCB sturen; dat is een goeie zaak, want daar haal ik m'n ijzer.'*

En een proeftijd? Een arbeidscontract? Dat past niet in de aanpak van MCB. Ja, je kunt een briefje krijgen waar je functie op staat. Maar dat wordt voor menigeen pas relevant na een maandenlange inwerkperiode tussen de boutjes en de moertjes. En bij sneldoorgroeiende loopsjezen veroudert dat functie-briefje snel.

Loopsjezen ja, dat mechanisme kent MCB ook. Het zijn jonge mannen die de meest uiteenlopende klusjes op kantoor opknappen en voor 1001 boodschappen worden weggestuurd. De financiële overzichtslijsten ophalen, de post wegdoen, materialen nabrengeven, cheques innen bij de bank. In de praktijk hebben ze enkel bazen en hun fietsspaken staan zelden stil. Ze worden echter zeker gerespecteerd, want achter de coulissen geven ze mede gestalte aan de flexibiliteit in het bedrijfsproces. Sommigen groeien vanuit die rol al snel door naar stabielere functies, anderen blijven jarenlang boodschapper.

Hard bestaan

Het loopsjees-mechanisme is handig voor MCB, maar ook voor sommige bazen die persoonlijke klusjes hebben waar ze onmogelijk zelf kantoortijd aan kunnen verspillen. Zo geeft een voetbalminnende procuratiehouder loopsjees Frits opdracht om z'n totoformuliertje in te leveren in een sigarenwinkel. Dat kan hij mooi combineren met een postaal MCB-fietstochtje. De weergoden hebben evenwel besloten het die dag bij min vijftien graden te laten en een lange fietstocht met stevige oostenwind is geen aanlokkelijk vooruitzicht. Frits bedenkt daarom een beschutte route met aflevering van het totoformuliertje op de terugweg. Maar nee, daar is geen sprake van, eerst het formuliertje, 'want stel je voor dat je te laat komt, dan gaan ze voetballen zonder dat mijn kruisjes meetellen!'

Loopsjees Frits durft dat risico niet aan en gaat met de gure wind vol op kop eerst naar de sigarenwinkel. Al z'n uitstekende ledematen vriezen bijkans af en huilend van de kou wordt hij opgevangen door het 'sigarenvrouwtje' die hem, vol medelijden, een beetje warm praat. Daarna moeten de MCB-brieven nog weg, de andere kant op. Loopsjees-zijn is vaak een hard bestaan.

Doorsnee-sollicitatiegesprek

Marinus van Kempen: "Piet, heb je er nog eentje die van school komt?"
Piet van de Ven, werkzaam bij MCB: "Ja, ons Annie. Die komt net van de huishoudschool." "Stuur haar morgen maar langs." "Dag meisje, hoe oud ben je?" "Veertien, meneer, maar ik word binnenkort vijftien." "Zou je hier willen komen werken?" "Ja, meneer." "Kun je al typen?" "Nee, meneer." "Ga dan eerst je typediploma maar halen. En als je vijftien bent, kun je hier komen. Is dat goed?" "Ja, meneer!" "Hé, niet zo snel, waar ga je heen? Wil je niet weten wat je kunt verdienen?" "O, ja, natuurlijk", klinkt het heel verleegen. "Vijfzeventig gulden." Een hevige schrikreactie volgt. "Zeuveul?" "Wat? Is het niet genoeg, meisje?" "Jaja", wordt er zenuwachtig gestameld. Even later staat Annie buiten. Verbaasd, verdwaasd, met hevig bonkend hart. 'Vijfzeventig gulden! Jeetje wat veel, nu kan mamma de hééle stad leegkopen!'

In de jaren vijftig tiert het familieverband welig binnen de groothandel, op meerdere functies. Eén van de rijkgeschakeerde MCB-families is die van de Van de Donk's-Van Hoof's. Tiny van de Donk is de eerste exponent die het MCB-grondgebied betreedt. Geen vreemd terrein voor hem, want hij is het buurjongetje van de staalhandel en speelde nog op de oude tennisbaan die het veld moest ruimen toen MCB zich er vestigde. In maart 1953 gaat het niet om een spelletje, maar om een job voor de dan 16-jarige Tiny. Na het gebruikelijke begin in het magazijn, komt hij op Expeditie terecht.

Als Tiny nauwelijks drie maanden aan de slag is, vragen zijn ouders hem te kijken of MCB ook werk heeft voor z'n zus Willy. Ze werkt bij Philips, maar moet op onmogelijke tijden uit bed om zich door kou en donkere luchten op haar fiets naar het werk te begeven. Een werkplek dichterbij huis zou welkom zijn. Het lukt meteen: Willy kan als telefoniste aan de slag. Zo loodsen Tiny en Willy later ook hun zussen Annie en Mia binnen. Annie komt op de boekhouding te werken en vormt in reclame-uitingen over assen, wielen en velgen meermaals het bijbehorende MCB-gezicht. Mia maakt zich deels verdienstelijk op de reclameafdeling en besteedt een deel van haar ochtendtaak aan het zetten van kannen koffie voor het hele bedrijf, van directie tot en met het magazijnpersoneel.

Jaren '50

De personeelswerving loopt voornamelijk via de familie- en kennissenkring.



Links Elly Bartholomeus, rechts Willy van de Donk.

MCB-medewerkers in de jaren '50. V.l.n.r. A. Baeten (achter), I. Pontenagel, A. van Weert, M. van der Heijden (net zichtbaar), H. Franken, P. Bergmans, A. Strik, I. van den Dungen, F. van Oorschot (achter), F. van Kruisdijk (net zichtbaar), J. Heuvelmans, F. van der Zanden (net zichtbaar), P. de Rooij (achter), K. Mollen, P. Peels.

Enige jaren later trouwt Willy met Antoon van Hoof die op dat moment met tegenzin bij Philips werkt, omdat hij een rasecht buitenmens is. *"Hij zou zo graag hier werken,"* laat Willy in een onderonsje met Marinus van Kempen weten. *"Nou, dan komt ie toch hier?,"* is het vanzelfsprekende antwoord van de directeur. *"Maar wat moet hij dan doen?,"* *"Och, we zoeken wel iets."* Een typerend 'wervingsgesprek': MCB groeit, kom maar, er is altijd wat te doen. En zo treedt ook Antoon toe tot de MCB-gelederen. Daarbij blijkt overigens dat hij in het verleden al een lijntje had lopen met Van Kempen. Zonder dat beiden dat overigens wisten. Antoon was namelijk nog een jochie toen Marinus als vertegenwoordiger al zagen, vijlen en ander gereedschap kwam verkopen in de houtzagerij annex wagenmakerij van z'n vader. Met z'n oorspronkelijke 'houtachtergrond' komt Antoon vooralsnog in het bouten- en moerenmagazijn te werken. Later groeit hij door tot afdelingschef Lastechniek. Op zoek naar lassers weet Antoon dat hij twee belangstellende broers heeft. En kijk, een babbeltje met Van Kempen is voldoende: laat ze maar komen. Willy en Gerard van Hoof verhogen het familieaandeel in MCB. Intussen roert ook Tiny van de Donk zich weer, die na een kort uitstapje naar het kleingoedmagazijn inmiddels hoofd Expeditie is geworden. Hij is getrouwd met Gonny van der Velden, die een zus Gerry heeft. En ja hoor, we zullen het kort houden: Gerry wordt bij MCB typiste op Verkoop.



En dan is er Albert van der Velden nog, de schoonvader van Tiny. Tegen de zestig is hij al als Tiny bij Marinus van Kempen een goed woordje voor hem doet. Albert is broodbezorger, maar zó bescheiden en schuchter dat hij zich laat koeioneren door z'n baas. Zonder hulp van buiten komt hij er nooit weg. Marinus van Kempen schrikt niet van Albert's gevorderde leeftijd. In het platenmagazijn valt nog wel wat te doen. *"Stuur hem maar naar mij thuis,"* denkt Van Kempen de drempel voor Albert te verlagen. Maar Albert durft niet. Een volgende uitnodiging stuit eveneens op zijn schuchterheid. De derde keer is het raak. Het klikt meteen tussen beide mannen. Albert vindt z'n ideale broodheer en leeft helemaal op.

Goed schrijven

Bij de aanneming van personeel wordt gekeken naar de mens achter de medewerker. Uitsluitingscriteria worden niet gehanteerd, al maakt 'trouwen' daar voor vrouwen en 'te jong' voor meisjes een uitzondering op. Maar jongens kunnen al best mee aanpakken. En te oud? Dat bestaat niet. Wat is oud? Als je wilt en er is werk, kom dan maar. En werk is er altijd wel, op kantoor, in het magazijn. Zo komen veel mensen op latere leeftijd bij MCB binnen, soms afkomstig van klantbedrijven die hen niet meer kunnen gebruiken. Het is dan ook niet ongebruikelijk dat de magazijnchef op een morgen krijgt te horen: "Hier is een nieuwe medewerker. Kijk maar wat ge ermee doet. Hij kan goed schrijven."

Overdag

Het 'oog voor de mens achter de medewerker' pakt ook wel eens verkeerd uit voor een nieuweling. Als er magazijnmedewerkers worden gevraagd voor de nachtploeg wordt een geïnteresseerde jongeman door het magazijn geleid om hem vertrouwd te maken met zijn toekomstige werkplek. Als hij later meldt dat hij zojuist vader is geworden en een jong gezin heeft, wordt hij niet aangenomen. "Ik wil u wel hebben, maar ik neem u niet aan," laat Marinus van Kempen cryptisch weten. "Uw vrouw heeft net een kind gekregen. Zij heeft u nodig als het kind huilt. En als u nachtwerk verricht, komt het kind op als u naar bed gaat. Dan kunt u niet van uw gezin genieten. U moet werk overdag gaan zoeken."

MCB-huwelijken

MCB is een vruchtbaar bedrijf. Dat geldt niet alleen in relatie tot de resultaten, ook tot het personeel. De onderneming brengt namelijk opvallend veel huwelijken voort. Is het een neveneffect van het krappe kantoor, de lange werkdagen, het gezamenlijk 'afzien', de feesten, het gemeenschappelijk vertier buiten werktijden? Alles zal z'n rol wel spelen. Betty en 'haar' administrateur Jan van den Heuvel vallen al in de eerste jaren op elkaar, Henriëtte en Loek dik tien jaar later ook. En Nol en Lily niet te vergeten, evenals Trudo en Annie, Clara en Wil, Marianne en Ferd. Zo kunnen we gestaag doorgaan. Het zal een blijvend fenomeen blijken, ook als de kantoren ruimer zijn, de werkdagen korter, de magazijnen groter.... De historie leert evenwel dat er ook nog mensen buiten MCB getrouwd zijn.....!

Feesten

Net als saamhorigheid en familiebanden bij MCB horen, hoort ook 'feesten' bij de Eindhovense groothandel. Een aanleiding wordt vooralsnog gevonden in jubilea van medewerkers die in hun jubileumjaar gezamenlijk in het zonnetje worden gezet. En dan gaat het er bepaald niet flauw aan toe, want de directie koestert mensen die zich jarenlang inzetten voor het bedrijf. Daar worden ook de partners bij betrokken. De directie huurt een etablissement af en het gehele personeel met aanhang wordt van harte uitgenodigd om naar believen te eten, te drinken en te genieten. De jubilarissen zelf worden met attenties overladen. Want ze hebben zó veel jaren aan MCB gegeven, daar mag dan ook iets tegenover staan. Cadeaus, lekkernijen, een enveloppe met inhoud, het kan niet op. Vaak koppelen medewerkers er ook een 'uitvoering' aan. Er wordt een dans opgevoerd, de jubilarissen worden bezongen of er ontvouwt zich een klein toneelstukje. De MCB-context is daar altijd in terug te vinden: medewerkers spelen regelmatig zichzelf. Eén van die toneeloptrtredens levert zelfs een directe bijdrage aan verbetering van de arbeidsomstandigheden. Dat gebeurt wanneer een sketch wordt opgevoerd waarin medewerkers hun eigen thermosflessen met koffie aanspreken. "Wat is dat?," stoot Ma van Kempen manlief aan, "krijgen de medewerkers geen koffie? Moeten ze die zelf meenemen? Dat kun je toch niet maken? Geef die mensen toch koffie!" Niet veel later doet een 'vacature' de ronde: 'Gezocht, een dame voor licht administratief werk en de verzorging van koffie op de afdelingen'. Mia van de Donk houdt er een halve baan aan over.

Raap dat eens op.....

Staal is op zich een mannenwereld, maar op het kantoor van de metaalgroothandel zijn de dames redelijk vertegenwoordigd. Omdat er voldoende type- en kluswerk is, kan MCB veel handen gebruiken, ook die van jonge meisjes die net van school komen. Zij dienen zich in behoorlijke getale aan, omdat de ouders het vroeg verdiende inkomen van hun spruiten goed kunnen gebruiken. De jongedames krijgen van thuis uit wel op het hart gedrukt dat ze moeten oppassen voor 'dat mansvolk'. Want al kun je bij MCB goed verdienen, een groothandel in ijzer en staal waar veel magazijnvolk rondloopt, is niet het meest ideale decor voor onervaren meisjeszielen. Hoewel gedrag, fatsoen en netheid hardop worden gepredikt, met Frans van Ettro als bewaker voorop, zijn niet alle mannenogen in het gareel te houden als daar een 15-jarige in een petticoat verschijnt. Zo'n kledingstuk met wijdvallende rok heeft nu eenmaal een prikkelend effect op de fantasie van het mannelijk deel van de MCB-natie. En die mannen blijken ineens uitermate 'behoefstig' en 'morsig'. "Kan dat meisje niet iets komen brengen?" "Oh, sorry, raap je het even op, pop?" En vervolgens dwaalt de blik naar alle geheimen die de petticoat mogelijk prijsgeeft bij het bukken. Zo kent menig petticoat-zieltje moeilijke tijden tijdens dit modebeeld. Maar aan de andere kant.... de collega's zijn eigenlijk ook hartstikke aardig en de gezell-



Op het kantoor van de metaalgroothandel zijn de dames redelijk vertegenwoordigd.

Jaren '50

De medewerkers krijgen koffie!



Er kan afscheid genomen worden van het oude kantoor. V.l.n.r. Frits Kanters, Willy van de Donk, Jo Dijkstra, Ben Gregoor, Ietje Pontanagel, gehurkt v.l.n.r. Karel Mollen, Janny van Gemert en Eduard Hoedt.



Met het nieuwe gebouw haalt MCB ook de krant.



Het hoogste punt van het nieuwe kantoor.

lige informele contacten die naast het werk ontstaan, maken veel goed. Er wordt getenist, gedanst, toneel gespeeld, aan cabaret gedaan. Dergelijke activiteiten en de bemoeiering door meer ervaren medewerksters helpen de 'petticoatjes' door de lastigste MCB-maanden heen. En met het ouder worden leren ze vanzelf hun mannetje staan

Aan het uiterlijk van medewerkers worden eisen gesteld. Ze moeten er verzorgd uitzien. Een pluche-fort en een stropdas zijn vanzelfsprekend voor de mannen op het kantoor. En vrouwen dienen het te houden bij (niet te korte) rokken, jurken en nylonkousen. Zonder ladder welteverstaan, want zo'n geribbelde gatenkaas op beenhoogte is natuurlijk geen gezicht. Broeken zijn uit den boze. Dat hoort niet. Alleen in koude winters willen de heren directieleden op dit vlak nog wel eens met de hand over het hart strijken. Maar dan enkel als er een rok over de broek heen wordt gedragen. Er is overigens nog een andere restrictie voor het vrouwelijke deel der 'natie': dames mogen niet roken op kantoor. Dat is niet betamelijk. Voor mannen is het geen probleem; rookwolven boven de bureaus vormen dan ook een volstrekt normaal kantoorbeeld.

In deze periode loopt MCB met haar staat van mechanisering nog altijd niet voorop. Integendeel. Potlood en papier blijven de boventoon voeren als andere ondernemingen al lang en breed zijn overgestapt op allerlei (half)automatische wondertjes die het kantoorleven veraangamen. Maar in de debiteurenadministratie kan MCB de kat niet langer uit de boom kijken, het beest moet onderhand naar beneden komen. Dat vindt ook de accountant, die aangeeft dat de administratie door de groei niet meer sluitend is te krijgen. Een stuurgroepje slaat aan het broeden en na enige tijd wordt besloten de kantoormechanisering een teen vooruit te helpen. Er worden drie Monroe-rekenmachines gekocht. Het trio bestaat uit een groot, halfautomatisch exemplaar waarvan de wagen z'n eigen, zijwaartse gang gaat. Bij de twee kleinere mechanische apparaten moet de wagen met een behendige zwengelbeweging annex sleuteltruc verplaatst worden. Het is een aanschaf met zucht. Want ga maar na, de grote Monroe kost net zo veel als een Volkswagen: 4500 gulden. Een hele investering in vergelijking tot een set potloden. Men moet zo'n vuist vol geld toch maar weer zien terug te verdienen. Bovendien zijn potloden trouw en loyaal en machines bokkig. Ze weigeren soms dienst op de meest ongelukkige momenten. Voor bestrijding van de kleinere ongemakken heeft Nol Payens van de factuurafdeling zich bewapend met een lade vol sluitringetjes en imbusboutjes. Zodra 'de meisjes' komen vertellen dat hun letters weer eens los hangen, maakt hij het met z'n soldeerbout in orde. Het periodieke onderhoud en de echte reparaties komen van de leverancier zelf. En die kent de weg naar MCB al snel uit z'n hoofd....



Het hoogste punt van de bouw is bereikt: Marinus van Kempen, die met veel toegestoken handen op de bouwsteiger wordt geholpen, deelt een extraatje uit aan de bouwvakkers. Naar beneden via de ladder blijkt even later nog veel enger!

Een nieuw kantoor

De verkoop gaat intussen in vol tempo door. De vertegenwoordiging van koudgewalste platen van Espérance-Longdoz in het Belgische Chertal, wordt in 1956 aan het arsenaal agentschappen toegevoegd.

Net als in de magazijnen, is het ook 'mudje' op het kantoor. De MCB-familie heeft namelijk dusdanige vormen aangenomen, dat als er één persoon naar het toilet gaat, drie anderen moeten opstaan om hem door te laten. Nou ja, 'bij wijze van'. Een heel blik sardientjes zou er in elk geval jaloers op zijn.

Enige luxe ontbreekt ook nog altijd. Er wordt ingekocht en verkocht vanaf houten keukenstoelen en met praktische handigheidjes worden oplossingen voor problemen gezocht. Soms zijn aangeworven meisjes met hun 14, 15 jaar namelijk nog dusdanig 'piep', dat de werkhoogte van de houten bureaus zo'n beetje op schouder-niveau blijkt te liggen. Lastig natuurlijk, maar de oplossing is simpel: telefoonboe-

ken onder de stoelpoten. Zo klimt menig jonge aanwinst de eerste paar dagen achtteloos op duizenden geregistreerde gezinnen-met-telefoon. Intussen worden houten blokken gefabriceerd die de telefoonboeken kunnen vervangen (ook wel handig voor de verkopers natuurlijk). Is de MCB-medewerkster dan eenmaal gelouterd en volledig tot werkhoogte uitgegroeid, dan kunnen de blokken weg. Naar de open haard? Nou, dan ken je MCB nog niet. Want *witte wat da kóóóst?* Die blokken komen ongetwijfeld nog eens van pas. En ja hoor, kijk maar naar de 'blokken van Annie'. Die worden in 1956 onder haar stoelpoten geschroefd. In 1986, drie decennia later, dienen ze als extra stutten onder een nieuw bureau dat verhoogd moet worden. Wie wat bewaart.....

Baan behouden

In 1956 breekt MCB met een traditie: telefoniste Willy van de Donk trouwt, maar mag haar baan behouden. De directie wil er eerst niet van weten. "Je weet dat we dat hier niet doen bij MCB!" Maar Willy heeft het geld ontzettend hard nodig en heft een overtuigende smeekbede aan. Het heeft effect. Frans van Etstro staakt zijn licht afwijzend 'gegom' redelijk snel en strijkt met de hand over het hart. MCB voert Willy van de Donk van de dienstlijst af, maar bevestigt Willy van Hoof-van de Donk in dezelfde pennenstreek in haar functie als 'oppertelefoniste'.

Mensen, telefoonboeken, houten blokken, op een gegeven moment kan er niks meer bij op kantoor. Een stukje eraan bouwen, zoals tot nog toe werd gedaan om er een paar meter bij te sprokkelen, biedt geen soelaas meer. Er is veel méér nodig. En dus wordt besloten een geheel nieuw kantoor te bouwen, haaks vóór het oude en met het front resoluut en trots naar de Aalsterweg gewend.

In 1957 start de bouw. Liefst negentien raampartijen breed wordt het, met een begane grond, een eerste verdieping en een zolder. In de dakgoot wordt plaats ingeruimd voor de sierlijke MCB-letters. Ze staan naast elkaar en moeten het zonder overlappende cirkels doen. De precieze uitwerking van het logo zou bouwkundig namelijk te duur uitkomen en te kwetsbaar zijn, omdat het hele gevaarte dan op de B van Brabant zou komen te rusten.

"Ook een stukje van jullie"

Als de bouw volop gaande is, krijgt Marinus van Kempen de pauselijke onderscheiding Pro Ecclesia et Pontifice toegekend voor zijn werk voor de parochie in zijn thuisomgeving. Daarbij draait het met name om het collectezakje. Hij gaat daar niet alleen mee rond, hij vult het zelf ook in hoge mate. Als rooms-katholiek in hart en nieren is hij loyaal en royaal tegelijk. Hij beseft tegelijkertijd dat zijn financiële weldaden niet mogelijk zijn zonder florerend bedrijf en dus hardwerkende medewerkers. Daarom deelt hij het pontificaal eerbewijs met alle MCB'ers: eenieder ontvangt 100 gulden. "Ik krijg de onderscheiding, maar jullie hebben hem mede verdiend. Dus is hij ook een stukje van jullie."

De bouw van het nieuwe kantoor neemt een jaar in beslag; in oktober dient de verhuizing zich aan. En dat is natuurlijk óók een aangelegenheid waarbij een beroep wordt gedaan op de inzet van de medewerkers. Iedereen steekt de handen uit de mouwen. Een kast met ordners wordt uitgeruimd zoals een brand handmatig wordt geblust. Er vormt zich een lange rij medewerkers en elke map gaat van hand tot hand tot hand naar zijn nieuwe bestemming, iets verderop.

Op 25 oktober 1958 wordt het nieuwe pand officieel betrokken, ook nu weer na een minuut van 'stil contact met boven'. Iedereen doet mee, want het zijn de kruisbeelden en de inzegeningen van gebouwen die ervoor zorgen dat het bij MCB zo goed draait, wordt er wel gezegd... Op het later georganiseerde feest ter ere van de verhuizing gaat het er wat luidruchtiger aan toe. Daar is weer 'veel volk' aanwezig. De meesten houden immers van feesten, maar voor anderen is vooral de aanwezigheid van de directeuren reden om in hun nette goed te stappen en hun gezicht te laten zien. Want de bazen mochten je maar eens missen.....

Het kantoor is een hele luxe in vergelijking tot het verleden waarin de bivak achter-eenvolgens was opgeslagen in OBAM-showrooms, de voorkamer van de familie Verhoeven en het via verbouw en aanbouw tot kantoor omgetoverde boutenmagazijn. De vele ramen zorgen voor een lichtinval waar men voorheen slechts van kon dromen. Niet alleen de zee van licht valt op, ook de zee van ruimte. Voor de trouwste kantoormedewerkers die de voorraad boutjes als het ware nog in hun rug voelen prikken, is het zelfs genánt ruim. Dat wordt nog eens benadrukt door de plant die de architect cadeau doet

1956

MCB wordt agent van Espérance Longdoz (België).

1957

Marinus van Kempen ontvangt de pauselijke onderscheiding Pro Ecclesia et Pontifice.

1958

25 oktober: verhuizing van de kantoormedewerkers naar het nieuwe kantoor op de Aalsterweg.



De ingang met daarboven het kunstwerk.



Het kantoor laat nog net een inktijk open naar de eerste magazijnen.



Vakantiewerk van de 17-jarige Jan van Kempen: bouwt hij nu al mee...?



Het nieuwe kantoor in aanbouw.

bij de opening van het pand. Het blijkt een half oerwoud dat een onbeschaamd aantal meters in beslag neemt. Maar oké, er is plaats voor. Nog wel tenminste ...!

De begane grond herbergt de telefonistes en de commercieel medewerkers. De administratieve afdelingen, personeelszaken en de boekhouding gaan 'de trap op'. Het archief past op zolder, evenals de nog werkende stencilmachine en enkele stilgevallen mechanische machinerieën, waarvan de organen nog in opvolgers te gebruiken zijn. Om mensen niet te veel te laten sjouwen met mappen, wordt een kleine handlift gemaakt. Een verleidelijk ding voor flauwe grappen natuurlijk. Als een medewerker aanstalten maakt om even naar boven te schieten voor wat gegevens, kun je intussen mooi de vuile vaat erin zetten. Als hij dan nietsvermoedend de lift naar boven haalt om er een zwik mappen in te laten vallen, kun je het gevloek bijna door het plafond heen horen....

Relatief luxe is ook het nieuwe keukentje dat elke heimwee naar 'het hokske' van het oude kantoor direct de kop indrukt. Vanaf de allereerste dag nestelt zich hier een door-dringende koffiegneur. Mia van de Donk zwaait er de scepter. Ze ziet hoogstpersoonlijk toe op de gemalen-koffiedosering, doet de koffie in kannen, voegt er melk aan toe, omdat een gigantische scheut nu eenmaal efficiënter is dan vele, maatgerichte kleintjes en gaat met het dampende vocht en de suikerpot langs de bureaus. Dat gebeurt op

gezette tijden, want met zo'n centrale sturing kan de cafeïnevoorziening zich niet richten naar spontane oprispingen in koffiebehoeften, enkel naar de klok. Hetzelfde regime geldt voor de magazijnmedewerkers. Daarom is Mia gedwongen een hoog koffietempo aan te houden. Klokke tien verwachten Ben Schmaal en Sjef Hendriks immers een telefoontje van haar, waarna ze met opgestroopte mouwen naar de keuken komen voor de kannen voor hun mannen. 'Superkannen', kun je wel zeggen, want een kijkje naar binnen leidt tot enige hoogtevreesverschijnselen. De aluminium dingen zien er niet uit met hun butsen en deuken, maar er gaan véle liters in en daar gaat het om. Dat de koffiekeuze zelf nogal beperkt is - koffie met melk of koffie met melk - , is verder niet zo erg. Je kunt er in elk geval naar eigen believen suiker in doen. Lekker toch?

Een snel sigaretje

Hoewel we niet overal willen binnenkijken, is de beschikbaarheid in het nieuwe kantoor van een wat ruimer en 'verder weg gelegen' sanitair blok relevant om te noemen. Het maakt het damestoilet namelijk niet alleen bij aandrang vanuit darmen en blaas tot een geschikt 'toevluchtsoord', maar ook bij nicotinedrang. De vrouwelijke medewerkers hebben nu namelijk een plaats waar ze stiekem een snel sigaretje kunnen roken. Het loopt echter in de gaten dat de sanitaire bezoeken al te rap stijgen en dat sommige dames ook ongewoon lang wegblijven. Eén van de chefs neemt een bewakende rol op zich en vervoegt zich regelmatig bij het damestoilet op jacht naar eventueel circulerende rookpluimen. Als hij illegale taferelen vermoedt, gaat hij soms zelfs op z'n tenen staan om door het bovenlicht te kunnen kijken. Ook wil hij wel eens aan de deur rammelen en die vervolgens dichtgedrukt houden om zo kenbaar te maken dat hij de snode rookplannen heeft doorzien. Maar aan de andere zijde van de toiletdeur is die strategie natuurlijk niet meteen bekend. Zo wil het op een dag dat een medewerkster na een toiletbezoek merkt dat de deur aan de buitenzijde wordt dichtgehouden. Ze denkt dat haar collega's aan het geinen zijn en vult een glas met water. 'Zodra die er genoeg van hebben, zal ik hen eens verrassen,' smeedt ze een snel aanvalsplan. Het duurt niet lang of de deur wijkt en hup, zonder aarzelen stoot ze de inhoud van het glas recht vooruit de lucht in. Onze bewakende chef krijgt alles vol in z'n gezicht en de bovenkant van z'n pak is in één seconde drijfkrat. Het is dat hij geen sigaret had opgestoken, anders zou die ook direct gedooft zijn.....

Kunstwerken

Nieuw, chique en stevig. Bij zo'n pand hoort een kunstwerk. En dat komt er ook: het wordt boven de ingang aangebracht om het gebouw nog meer cachet te geven. Het werk van de hand van de Tilburgse kunstenaar Frans Mandos toont de Mercuriusstaf, het symbool voor de handel, geflankeerd door de wapens van Brabant en Eindhoven, die elk een leeuw in de gelederen hebben. Het geheel is uitgevoerd in een mozaïek, gevat in een reliëf van sierbeton. Ook het personeel heeft over een kunstwerk nagedacht om de directie aan te bieden. Het wordt een moederklok met enkele nevenklokken. Een functioneel cadeau dat ook iets van een stille wenk in zich draagt: zo kan de directie goed zien wanneer de kantoortijd eindigt. Zou moeten eindigen. Eigenlijk had moeten eindigen. Hopelijk morgen eindigt. Enfin, misschien helpt het...!

Aanvullende tegenpolen

In het fonkelnieuwe onderkomen krijgen de directieleden ieder een eigen kamer, links in de hoek, tegenover elkaar op de begane grond. Frans van E트로 kijkt vanuit zijn hoekkamer uit op de Aalsterweg en het kruispunt bij buurman OBAM. Marinus van Kempen zit aan de achterzijde, zodat hij zicht heeft op het opgeslagen ijzer en de magazijnhallen. Aparte spreekkamertjes maken het verder mogelijk om op een wat comfortabelere manier bezoek te ontvangen.

In de dagelijkse leiding van het bedrijf blijken ze elkaar goed aan te vullen. Frans zwaait de scepter op het kantoor, Marinus is de man van het magazijn, het transport en de logistiek. De twee zwagers zijn regelrechte tegenpolen, maar hun wederzijds respect vormt een stevige band. Van E트로 is een echte heer, een gentleman, rijzig, rustig, niet snel kwaad te krijgen en formeel in de omgang met anderen. Hij is iemand van weinig woorden, bij een afspraak krijg je een knikje van hem. Hij werkt hard, is continu bezig en doet veel zelf. Een secretaresse en een chauffeur zijn niet aan hem besteed. Een discussie met hem is zakelijk, en al is hij alleszins vriendelijk in de communicatie, er blijft iets van afstand. Streng is een groot woord, maar tegelijkertijd staat hij in de kinderjaren van MCB wel aan de voordeur om erop toe te zien dat iedereen op tijd met z'n werk begint. Hij controleert ook of brieven die de deur uit gaan, er netjes en verzorgd uitzien. Als er een schrijffout in staat of het schrijfsel vormt een rommelig allegaartje omdat de juf op school je

handschrift kennelijk niet tijdig op Spartaanse wijze heeft bijgespijkerd, krijg je hem linea recta terug. Het origineel moet opnieuw, met alle doorslagen die daar bijhoren. Ook zondiging tegen het Algemeen Beschaafd Nederlands is uit den boze. Sluis er dus geen uitdrukkingen en woorden in die alleen Brabanders kunnen bevatten, want ook dan heb je vergeefse moeite gedaan. Zowel in spreek- als schrijftaal wordt er zuiver Nederlands gesproken binnen MCB! En Frans van E트로 geeft daar zelf, elke dag weer, het goede voorbeeld van.

Ook Marinus van Kempen vindt verzorgde brieven in het Nederlands een vanzelfsprekendheid, maar als er iemand de Brabantse trom roert, is hij het wel met z'n vaderlijke aanspreektitel voor medewerkers van mannelijke kunne. "Ga dat maar doen, jungske!" "Heb je dat al klaar, jungske?" Hij is joviaal en informeel in de omgang en slaat iemand tijdens een discussie gemoedelijk op z'n schouder. En hoewel hij z'n 'jungske' tijdig inslikt in conversaties met president-directeuren van bedrijven en ander 'hooggeëerd publiek', gaat hij met hen toch op eenzelfde manier om als met de 16-jarige loopsjees die gisteren is begonnen. Een vast onderdeel in het beeld van Marinus is ook de sigaar die hij voortdurend ronddraait in zijn handen en waar hij af en toe de rook van opsnuift.



Het nieuwe kantoor staat met het front naar de Aalsterweg.

1958

Het personeel biedt de directie een moederklok met nevenklokken aan.



Marinus van Kempen.



Frans van E트로.



Frans van E트로: expert in heraldiek.

En zijn karakter? Waar Frans van E트로 meestal rustig blijft, ook als er iets loos is, schiet Marinus van Kempen nogal eens in een driftbui. Handig daarbij is wel, dat je deze gemoedstoestand aan ziet komen. Is hij 'op oorlogspad', dan staat z'n hoed namelijk naar achteren gekanteld op z'n hoofd. Een veelgehoorde vraag die rondgaat op het kantoor is dan ook: "Is Van Kempen al binnen? En hoe staat z'n hoed?" Ook in het magazijn kennen ze dit signaal maar al te goed. Als hij met achteroverhellend hoofddekseel binnen komt stappen, gaat dat binnen als een vuurtje rond. Alle medewerkers zoeken dan zo ongeveer gelijktijdig een klusje aan de achterzijde van de stellingen, om zo ver mogelijk uit beeld te zijn. Want als je op zo'n moment in z'n blikveld valt, ben je de pinda. "De materialen van Adriaansen liggen er nog! Die hadden gisteren al weg ontmoeten!", dondert het dan. "Onmiddellijk regelen!" En of dat nu wel of niet jouw verantwoordelijkheid is, is volstrekt irrelevant. "Regelen!"

Binnen de onderneming is Frans van E트로 degene die de scepter zwaait over het kantoor. Inkoop, financiën, administratie en reclame vallen onder hem. Zijn naam hoort ook bij de BPW-assen en wagenbouw, daar weet hij alles van. Met steun van Wim van Doorne geeft hij MCB het eerste ankerpunt in het buitenland, via het opzetten van een kantoor in België. En hoewel zuinigheid en voorzichtigheid voorop staan, is Frans van E트로 wel meer gespitst op vernieuwing en investering dan zijn zwager Marinus. Die wil geen schuld bij de bank en is dus terughoudend. Met Marinus hebben we de vakinhoudelijke figuur te pakken. Staal is een passie van hem. Hij moet het voelen en ruiken en weet er ook alles van. Hij weet welke moleculen in een blok staal zitten, waar het vandaan komt, hoe je het warm moet maken en vervormen, welke eigenschappen het heeft, welke toepassingen er mee mogelijk zijn, noem maar op. Bij klanten en leveranciers staat hij bekend om zijn enorme deskundigheid.

Sigaarke?

Als hij driftig is opgetreden en erachter komt dat het ten onrechte was, doet Marinus van Kempen er alles aan om het weer goed te maken. "Sigaarke, jungske?," heet het dan. Dan pakt zelfs de medewerker die net gestopt is met roken, het sigaarke opgelucht aan, blij dat de donderwolken over zijn.

Als hij daar niet op bezoek is, is hij in het MCB-magazijn te vinden. En daar houdt hij alles bij, er ontgaat hem niets. "Hé, wat doet die rommel daar? Die lag er gisteren ook al. Waarom is hier niemand? Wie loopt daar? Die ken ik niet! Waarom is dat rek niet gevuld? Daar lekt olie, dat kan niet." Als hij langskomt en er wordt met een pak platen geworsteld, pakt hij even mee aan. En niet zelden vind je hem op een stapel platen met de magazijnchef zitten buurten. Soms is hij zó gepassioneerd over staal bezig, dat de chef hem erop moet attenderen dat er nog vier orders de deur uit moeten.

Mag ik u voorstellen....?

Op een dag wordt een gast van een middelgroot bedrijf rondgeleid over de MCB-locatie. Het is een vrij nieuwe klant die waarschijnlijk wel wat orders in petto heeft. Vlakbij het eerste magazijn stuit het kleine gezelschap op een vrachtwagen die onhandig staat geparkeerd. Met enige moeite manoeuvreert men zich tussen de wagen en de buiten opgeslagen materialen door. Aan de andere kant van de truck steken twee benen uit. De eigenaar daarvan is net bezig onder de wagen vandaan te komen. De gast kijkt verbaasd op als hij een heer in net pak ziet verschijnen. De rondleider vindt het de normaalste zaak van de wereld: "Mag ik u voorstellen..., meneer Van Kempen, directeur van MCB."

Prachtig!

Marinus is vanuit zijn interesse in staal ook zeer betrokken bij zijn klanten. Zeker als ze allerlei vernuftige manieren bedenken waarop ze materialen kunnen toepassen in hun producten. Dan zit je op de juiste golflengte bij hem! Urenlang kan hij erover bezig zijn. Het is dan ook geen zeldzaamheid wanneer hij in de binnenlanden van Brabant een complete voormiddag doorbrengt bij een kassenbouwer. Deze heeft in zijn gasgestookte kassen de gastransportleidingen aan de binnenzijde voorzien van spiralen van platijzer, zodat er over een grotere periode warmte afgegeven wordt aan de omgeving. Een staaltje opperste efficiency. En Marinus vindt het prachtig!

Heraldiek

Frans van Ettö maakt lange dagen en dat begint voelbaar te worden. Het advies van z'n huisarts is eenvoudig: "Veel uren maken is niet zo erg, maar u moet naast het werk tijd nemen voor andere dingen." De directeur volgt de vingerwijzing en stort zich in zijn vrije tijd op een hobby, de heraldiek, de wetenschap die zich richt op de betekenis van wapenschilden. De interesse daarin sluimerde al langer. Van Ettö raakt uiteindelijk zó thuis in de heraldiek, dat hij tot een regelrechte expert uitgroeit. Hij publiceert er regelmatig over en schrijft ook een boekje over de materie.

Stratums koor

Over de hobby van Marinus van Kempen kunnen we kort zijn. Die is: 'staal'. Maar moeten we iets echt ontspannends noemen, dan is het zijn wekelijkse vocale bijdrage aan het Stratums mannenkoor waar hij ook beschermheer van wordt. Toch loopt ook hier weer een lijntje naar MCB. Hij ontmoet er potentiële medewerkers, doet er klanten op en hij leent er wel eens een tapijt voor de MCB-hal Met veel moeite zou 'vissen' ook nog aan deze mini-hobbylijst toegevoegd kunnen worden, maar het aantal geschubden dat hij aan de haak slaat, is ontelbare malen kleiner dan de hoeveelheid MCB-klanten, dus dat mag eigenlijk geen naam hebben.

Enkele medewerkers pendelen, vanuit hun functie, regelmatig tussen beide directeuren en moeten dus ook twee 'gebruiksaanwijzingen' hanteren. Als je bij Van Ettö aanklopt, kom je meteen to the point. Want zo gaan die gesprekken: ze zijn zakelijk en gaan over het thema dat besproken moet worden. Bij Marinus wil een gesprek wel eens uitlopen. Je hebt het vijf minuten over de zaak waarvoor je bij hem bent langsgekomen en vervolgens weidt hij uit over allerlei 'staalzaken'. Als z'n praatstoel goed aanvoelt, heb je zowat het hele bedrijf doorgenomen en sta je pas twee uur later buiten.

Soms komt een medewerker wel eens rechtstreeks in de 'vuurlinie' te zitten tussen de twee directeuren. Die hebben, zoals dat in het zakelijke leven nu eenmaal gaat, af en

toe meningsverschillen. Bij gescheiden kantoren is de telefoon dan een handig instrument om een gerezen conflict uit te vechten. Dat gaat er niet altijd heel fijnzinnig aan toe. Met name Van Kempen is nogal emotioneel. Maar de beide heren kunnen dat goed handlen. Ze kennen zichzelf en ze kennen de ander, hebben respect voor elkaar. Dat blijkt als een medewerker, gezeten aan het bureau van Van Ettö, ongewild toehoorder is bij zo'n doordringende, telefonische twist. Als Van Ettö de hoorn nogal ferm neerlegt, zit de medewerker, met rode oortjes, wat zenuwachtig naar de grond te staren alsof hij een gaatje zoekt om door te verdwijnen. De directeur gaat er echter heel pragmatisch mee om: "Als wij het altijd eens waren, dan zat jij hier niet!"

Kruisbeelden

De beide directeuren hebben ook een paar dingen gemeen: ze zijn zeer sociaal en begaan met de medewerkers. En dat geldt ook naar klanten toe. Als een klant moeite heeft om te betalen, hoeft hij niet direct een 'brulbrief' op de mat te verwachten. MCB is coulant en de betaling mag ook wel wat later. En er is nóg iets wat de oprichters verbindt: ze zijn beiden rooms-katholiek. En dat is alleszins terug te zien in het bedrijf: elke ruimte is voorzien van een kruisbeeld. Zelfs in de spreekkamers is Jezus aanwezig. Een enkele klant maakt wel eens een opmerking dat dat niet hoort. Spreekkamers dienen neutraal te zijn, vinden ze. Zo voelen mensen van iedere gezindte zich er thuis. Maar ach, het is een Brabantse metaalcompagnie en Brabant heeft nu eenmaal een sterk rooms-katholiek sausje. Dus de meesten maken zich er niet zo druk over.



Dat beide oprichters rooms-katholiek zijn, is terug te zien in het bedrijf: elke ruimte is voorzien van een kruisbeeld.

Jaren '50

Frans van Ettö verdiept zich in de heraldiek.

MCB van bovenaf. Aan het verschil in omvang van het oude en nieuwe kantoor is te zien, dat de medewerkers er qua ruimte flink op vooruitgaan!

Ook als een nieuw gebouw in gebruik wordt genomen, dringt de godsdienst door. De muziekinstallatie gaat uit, het pand wordt officieel ingewijd met een seintje naar Onze Lieve Heer of hij er toch vooral zijn genegenheid over wil uitstrooien en er volgt een minuut stilte.

Bij doordeweekse religieuze aangelegenheden krijgen medewerkers ook volop de gelegenheid om hun katholieke geloof te belijden. Iemand die na carnaval een askruisje wil gaan halen, ontmoet geen strenge blik bij een latere binnenkomst. En op Goede Vrijdag mag je gerust een uur later komen om eerst naar de kerk te gaan. Op deze vrijdag vóór Pasen wordt in het gehele bedrijf tevens een minuut stilte in acht genomen.



Omdraaien

Soms remt het natuurlijk wel, zo'n kruisbeeld in de kamer, boven de deur. In de schaftruimte van het magazijn bijvoorbeeld, waar niet alleen magazijnmedewerkers, maar ook chauffeurs met hun boterhammentrommeltje komen 'tanken'. Dat is 'mannen onder elkaar' en dus vliegen daar geen deugdzame, zoetgevooisde termen over tafel. Het is rauwe praat waar de dingen bij hun naam worden genoemd. Ook de moppen zijn soms zó schuin, dat je geneigd bent de gordijnen tevoren dicht te trekken. Maar gordijnen heeft de schaftruimte niet, wel een kruisbeeld. Het gebeurt dan ook regelmatig dat wanneer iemand de laatste mop van het wat ergere soort aankondigt, een ander snel op de stoel gaat staan om Jezus met kruis en al om te draaien. Dat praat een stuk ongedwongener

Betaling

De ingebruikname van het nieuwe kantoor brengt geen vernieuwing van de kantoormechanisering met zich mee. Er wordt echter wel een ander handig hulpmiddel aangelegd, dat zeer praktisch van aard is. Het heeft te maken met het feit dat MCB veel orders per telefoon boekt van klanten die hun materiaal gezwind in huis willen hebben. Op dat vlak heeft MCB een naam hoog te houden, want 'veel' en 'snel' horen bij assortiment en levering. Het is niet werkbaar wanneer elke order tot wegsnellende kantoormedewerkers leidt die bij Expeditie hun bestelling gaan regelen. Daarom wordt in het nieuwe kantoor een vernuftig dubbelbaans buizenpoststelsel aangelegd tussen het kantoor en de in het magazijn gevestigde afdeling Expeditie, met een buis voor 'heen' en een buis voor 'terug'. Aanvankelijk blijft het bij deze twee stations, maar het netwerk breidt zich al snel verder uit tussen Expeditie en werkplekken in het magazijn, waar vijf aankomststations worden aangelegd. Daar zijn dus met regelmaat doffe knallen te horen van arriverende, gekokerde bestellingen. Het voordeel van zo'n luidruchtige aankomst is dat men geneigd is er meteen op te reageren: 'knal' betekent 'werk'!

Zal ik? Of wacht ik nog een beetje?

In het nieuwe kantoor is er meer ruimte om sollicitanten te ontvangen. Maar in één van de spreekkamers hangt een opmerkelijk bordje, dat de bezoeker uitnodigt een bepaald toestelnummer te bellen als hij na 15 minuten nog niet is opgehaald. Wordt er bij voorbaat enige laksheid verondersteld bij de gastheren? Of is het zó druk, dat bezoekers altijd aan de laatste mem hangen? Voor menig sollicitant begint de tekst van het bordje na 15 minuten van zenuwachtig gedrentel relevant te worden. De telefoon staat op het tafeltje. Zal ik? Of wacht ik nog een beetje? Zou het te opdringerig klinken? Worden ze boos als het nu niet uitkomt? Sommigen wagen het erop, anderen laten de klok eerst nog wat lopen. De stoutmoedigen komen aan gene zijde van de draad uiteindelijk bij personeelschef Van der Laak uit. 'Och jongen, zijn ze je vergeten?', klinkt het onschuldig. En er volgt onmiddellijk actie. Degenen die pas schoorvoetend naar het toestel grijpen als na drie kwartier ook hun laatste vingernagel op is, krijgen eenzelfde antwoord. Maar als je een tijdje meekijkt in die spreekkamer, kun je je niet aan de indruk onttrekken dat het gedoe met die wachttijd onderdeel is van een tactiek: eens kijken of die potentiële medewerker wel initiatiefrij is of dat hij passief blijft totdat hij een ons weegt....!

Dat zal niet meevallen

Een jonge nieuwe werknemer die door Frans van E트로 is aangenomen, wordt op z'n eerste werkdag voor een kennismakingsgesprek ontboden bij Marinus van Kempen. "Zo jungske, wat wil jij hier eigenlijk worden?" "Directeur, meneer Van Kempen!", klinkt het heel eerlijk. "Zozo," klinkt het overrompeld en onthutst, "dat zal niet meevallen, want die hebben we al twee...."

'Knal' is werk, ja. En het knalt nogal bij MCB: het gaat goed en er wordt goed betaald. Daar staat MCB ook om bekend. Dat komt niet doordat de groothandel zo'n torenhoge salarissen uitlooft. Al is het 'aan de onderkant' wel zo dat niemand op het minimumloon zit. Mensen krijgen altijd net iets meer dan waar ze formeel recht op hebben. Het positieve imago op het vlak van honorering hangt vooral samen met de regelmatige

extraatjes die de medewerkers ten deel vallen. Zo raakt bijvoorbeeld het kolengeld al snel een ingeburgerd begrip. In de wintermaanden is het altijd wel een periode koud genoeg dat medewerkers dit zakcentje goed kunnen gebruiken. Je kunt er zelfs een voorschot op vragen. Niet op het moment dat het nog 28 graden Celsius is en het ijsje langs je arm druipt, maar zo in het vroege najaar kun je er al wel voor aankloppen. Andere extraatjes hebben meer een ad hoc-karakter. Een feest, een onderscheiding, een heuglijke nationale gebeurtenis. Of als er qua afzet net weer een topmaand achter de rug is. Dat geeft wel een fijn gevoel, die 'boter bij de vis'-insteek. Je ervaart een directe verbinding tussen 'hard werken' en 'gehonoreerd worden'. Het stimuleert enorm.

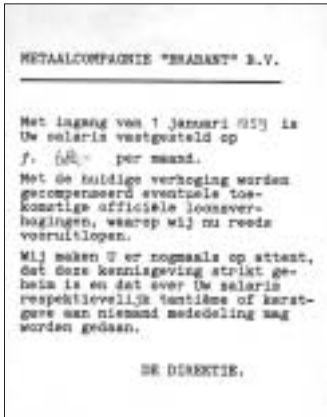


Om veel geloof naar de magazijnen te voorkomen, wordt een buizenpoststelsel aangebracht.

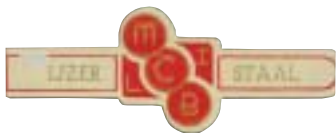
En dan zijn er natuurlijk nog de uitkeringen rond de vakantie in juli en de feestdagen in december. MCB kent deze al vele jaren voordat ze alom gangbaar worden en een wettelijk fundament krijgen. Aanvankelijk laat de directie de paashaas zelfs al een financieel extraatje rondbrengen, maar die voorjaarsuitkering raakt in onbruik met de groei van het medewerkersbestand. In december krijgt het personeel de grootste kluit. Eerst in de vorm van een half maandsalaris, maar als het steeds maar goed blijft gaan met MCB, wordt die andere helft er ook bij getrokken. De financiële kalender van MCB kent dus al betrekkelijk vroeg dertien maanden.

— Eind jaren '50

Er komt een buizenpoststelsel, dat later verder wordt uitgebreid.



Handmatig ingevuld en strikt geheim.



Sigarenbandje van een MCB-sigaar.

En dat is nog niet alles, althans voor de medewerkers op kantoor. Voor hen hanteert MCB ook nog eens een systeem van periodieke opslag. Iedereen die hard wil werken en aantoot een blijvertje te zijn - iets wat doorgaans samengaat - , maakt tweemaal per jaar een financieel sprongetje. Je kunt het zien als compensatie van het onbetaalde werk aan gene zijde van de officiële kantoortijd. Want in tegenstelling tot in het magazijn wordt er op kantoor geen overwerk uitbetaald. En aangezien deze appendix-in-tijd doorgaans varieert van 'vaak' tot 'nog vaker' hoor je niemand protesteren tegen de structurele, 'verzachtende' opslag. Zeker gezien de hoogte van de sprongen: afhankelijk van de inflatie komt er soms 8, 9, 10% bij. En dat hoeft niet eens zwaar onderbouwd te worden met onwrikbare kwaliteitsargumenten van de chef. 'Peter doet nog altijd uitstekend z'n best' kan voldoende zijn om van 100% salaris naar 110% te gaan. Uiteraard is het systeem ook gevoelig voor geslijm-bij-de-baas en ellebogenwerk in diverse gradaties, maar elke glanzende medaille heeft nu eenmaal een doffere keerzijde. Het komt dus voor, hier en daar.



Iedereen die hard wil werken, maakt tweemaal per jaar een financieel sprongetje. Links Toon van den Berk, rechts Irmgard en helemaal achteraan Jan van der Laak.

Wie welke opslag krijgt, blijft binnen MCB geheim. Zoals ook de hoogte van salarissen geheim blijft. Al die bedragen variëren namelijk nogal, wat terug te voeren is op het aannamesprekje bij de komst naar MCB. Een vaste vraag die dan aan de nieuweling gesteld wordt, is: wat wil je verdienen? Dan komt het erop aan om durf te tonen. Als je hoog inzet en MCB popelt om invulling van de vacature, kom je er doorgaans, ondanks 'tariefdrukkende' tegenwind van de personeelschef, goed vanaf. Als je evenwel de schouders ophaalt en de invulling van je salaris aan diezelfde personeelschef overlaat, krijg je natuurlijk met z'n ingebakken zuinigheid-voor-de-zaak te maken. Hij zal dan aan de onderzijde gaan zitten van wat eerlijk en rechtvaardig is. Zo is het volstrekt normaal dat medewerkers met dezelfde of vergelijkbare jobs flink uiteenlopende bedragen verdienen. En dus is MCB erbij gebaat dat niemand het hardop over salarissen heeft. Want als 20 mensen met 'hetzelfde' werk samen hun strookjes tegen het licht houden, zullen er altijd 19 iets te mopperen hebben!

En dus wordt elke keer als uitreiking van salaris en opslag aan de orde zijn, via respectievelijk een bultje en een brief, de vertrouwelijkheid hieromtrent sterk benadrukt. Dat valt niet altijd mee in een kantoor waar de bureaus tegen elkaar aan dringen en veel medewerkers elkaar vanaf hun werkplek zowat kunnen aanraken. Daarom ontvouwt zich rond het maandelijks uitdelen van de loonbultjes een vast, stilzwijgend ritueel, met de personeelschef als stralend middelpunt. Hij geniet zichtbaar van dit zwaarwegende en aangename aspect van zijn job. Het tafereel vangt aan als de kassier het geld komt brengen, dat vervolgens door de personeelschef in bultjes wordt gedaan. Hij kan het vaak niet laten om een sardonisch spel te spelen, wetende dat iedereen op zo'n moment met licht verhoogde hartslag op honorering van een periode zwoegen zit te wachten. Hij staat op, pakt de bultjes en..... legt ze in de kluis. Tijd voor een sanitaire stop, die aan geen enkele aandrang van de blaas is gekoppeld, doch slechts aan zijn genoegen om even met de macht te spelen. Na terugkomst steekt hij in alle rust een sigaar op en rookt die uiterst kalm op. Intussen kijkt hij terloops rond om te zien wie het hevigst zit te loeren en te vlassen op z'n hardverdiende geld. Die komt natuurlijk als laatste aan de beurt. Pas aan het einde van 'z'n rooksel' begeeft hij zich kalmpjes naar de kluis om vervolgens iedereen zijn welverdiende loon te geven. Dat doet hij door een eerste medewerker aan zijn bureau te vragen die erin is geslaagd hard door te werken ondanks de financiële verlokking uit de linkerhoek. Deze wordt vervolgens gevraagd collega 'Die-en-die' te sturen en dat gaat zo in estafette door. En let wel, bij de overhandiging van het bultje hoort een dankjewel! Want als die achterwege blijft, houdt Van der Laak het loonzakje ijskoud in zijn hand geklemd en kun je erop rekenen dat je

de volgende keer wel eens toevallig vergeten wordt. Dan moet je erom gaan vragen. Het is het idee van: ik zal jou wel eens opvoeden. In diezelfde trant reageert de personeelschef als je in zijn ogen het gevecht met borstel en kam hebt verloren en met een wat al te woeste haardos ten tonele verschijnt. *“Jij gaat naar de kapper.”*

Sigaren

De maandelijkse uitbetaling leidt op kantoor altijd direct tot rookwolken. De meeste mannelijke kantoormedewerkers besteden hun eerste muntjes namelijk steevast aan een grote sigaar die je vlakbij kunt kopen. Dan wordt er gelapt en verricht één van hen het genoeglijke klusje van de aanschaf van enkele handen vol bolknakken.

Opslag krijg je niet in een builtje, maar op een briefje. Letterlijk. Van der Laak komt dan in hoogsteigen persoon langs je bureau met het opslagbriefje streng tegen de borst gedrukt, zodat de heuglijke financiële boodschap aan elk nieuwsgierig oog onttrokken blijft. En net als bij de maandelijkse uitbetaling van het salaris houdt hij van een spelletje op dit soort momenten, wetende dat alle ogen op hem gericht zijn. Kijk je hem al te verlangend aan, dan komt hij eerst naar jou toe, gaat naast je bureau staan, kijkt je aan met je extra procenten in z'n hand, glimlacht nauwelijks zichtbaar en loopt door. Een ander wordt als eerste uitverkoren en jij sluit achter in de rij aan. Belangstelling moet je tonen, dankbaarheid ook, maar wees niet te gretig of je wordt 'gepakt'.

Als Van der Laak zich dan alsnog bij je vervoegt en je bent debutant in het ontvangen van opslag, doet hij tevoren nadrukkelijk kond van de uiterst geheime status van de brief. *'Ik maak je erop attent dat deze gegevens enkel voor jouw ogen zijn bedoeld.'* Iets in die geest krijg je te horen én bovenop het schrijfsel staat dat bovendien te lezen. De daaropvolgende handeling benadrukt nog eens de ernst van de mededeling: het opslagbriefje wordt omzichtig ondersteboven op je bureau gedeponereerd. Daarna wordt je geacht het over je bureau naar je toe te schuiven, het vooraan op te tillen en met het geschrevene tegen je kleding aan gedrukt over buik en borst te laten glijden en op ooghoogte te brengen. Voordat je kennisneemt van de blije boodschap dien je je natuurlijk van vergewist te hebben dat er geen prangende ogen van nieuwsgierige collega's over je schouder priemen! Maar met Van der Laak direct aan het bureau weet iedereen die opdringerigheid doorgaans wel te onderdrukken.



In het magazijn krijgen de mensen hun loon wekelijks uitbetaald.

Toch niets gezien, hè?

*Niet alleen salaris en opslag blijven geheim binnen MCB. Er wordt ook ter-sluiks omgegaan met allerlei zakelijke informatie. Wat medewerkers niet hoeven te weten, hoeven ze niet te weten. Op de factuurafdeling bijvoorbeeld mag niet iedereen zomaar alles kopiëren. Stel je voor! Zelfs degene met duplicerbevoegdheden dient dit werkje bij voorkeur op de tast te doen. Als deze uitverkorene een keer zwaar officiële stukken voor de notaris moet verveelvoudigen, komt directeur Frans van Ettro er voor de zekerheid even bij staan. *“Je hebt toch niets gezien, hè?”**

Krijgen de mensen van kantoor hun salaris maandelijks uitbetaald, de magazijnmedewerkers en chauffeurs zijn weekloners. Voor hen is het elke vrijdag 'kassa' als 's middags de verantwoordelijke van het kantoor, Loek van de Griendt, met een langwerpige kist onder z'n arm de loonbuiltjes komt uitdelen. Ook dat wordt een vertrouwd beeld. Als hij ook maar iets aan de late kant is, wordt er al een telefoontje gepleegd: waar de builtjes blijven!

Jaren '50

Periodieke opslag is gemeengoed binnen MCB.



Na uitreiking van het loon weten sommigen daar 'aan de overkant' wel raad mee....



De oppertelefoniste krijgt de taak de kinderbijslag uit te betalen.

Aanvankelijk is de café-uitbater aan gene zijde van de Aalsterweg goed met deze handelwijze. Want wat is er aantrekkelijker dan met een zak vol rammelende munten aan het einde van een lange week op een vers getapt pilsje af te stappen? De deuren van Café Casino, in de volksmond 'De Turck', staan verlokkelijk open. Maar ja, dan is er die schare partners natuurlijk nog. Die hebben al gauw door dat ze elke week één of twee daglonen te kort komen omdat die direct na uitreiking in gerstenat blijken te zijn omgezet. En dat kan het huishouden niet hebben. Zo ontstaat een ander vertrouwd beeld op de vrijdagmiddag: dat van een groep echtgenotes die zich bij de uitgang van de hallen posteren om ontsnapping van de mannen naar Café Casino onmogelijk te maken. De café-uitbater ziet dit optreden van de dames met lede ogen aan.

Kinderbijslag

De kinderbijslag wordt apart uitbetaald. Een vaste telefoniste heeft deze driemaandelijke uitbetaling als taak in haar pakket. Een taak die ze met veel plezier vervult, omdat het een opwekkend klusje is: ze ontmoet overal blij gezichten. Vanuit MCB-perspectief vormen de kinderbijslagbetalingen voorschotten, want ze worden al verstrekt nog voordat het GAK de bedragen aan de groothandel overmaakt. Maar de directie, gesteld op kinderaanwas bij de medewerkers, staat erop dat de mensen dit extraatje snel in handen krijgen. De ouders hebben het immers hard nodig. In kroostrijke gezinnen bijvoorbeeld, is het bepaald geen achtelose 'bonus'. Sommigen hebben zes dabbertjes rondlopen, anderen zelfs tien. Dan reikt de telefoniste met haar buideltje zomaar twee weken eten aan!

Voorschotten

Het aantal medewerkers neemt in de loop der jaren flink toe, maar dat maakt de directie er niet minder gul op. Werknemers die aan het einde van hun salaris nog een stukje maand over hebben, kunnen altijd op steun rekenen. Niet dat het een algemene regel is, maar het is wel de uitkomst van elk gesprek dat een 'financieel krappe' medewerker schoorvoetend aanvraagt bij Marinus van Kempen. Er is altijd iets mogelijk, zeker als het de kindertjes ten goede komt. Als er bijvoorbeeld schoentjes moeten worden aangeschaft, omdat de oude elk oplaag-stadium reeds verre voorbij zijn.

Tegelijkertijd krijgt de gelukkige op het hart gedrukt nooit iets over deze barmhartige behandeling los te laten tegenover anderen. Dat is topgeheim.

De goedhartigheid is echter niet stil te houden. En dus probeert een enkeling er misbruik van te maken. Onder het mom van een eerbaar doel, een bedje voor z'n kind, pulkt iemand met behulp van hete tranen zomaar een fors bedrag bij Marinus van Kempen los. Het blijkt echter nogal mee te vallen met de slaapomstandigheden van zijn nakomeling. Want met zijn verworven rijkdom stapt de medewerker rechtstreeks het café aan de overkant binnen. Een regelrechte vorm van misleiding dus. Maar meer dan scheve blikken, een reprimande en een hoge plaats op de 'zwarte lijst van voorschotten' levert dat niet op. Eind jaren vijftig moet je het bij MCB een stuk bonter maken om voor ontslag in aanmerking te komen.



De magazijnen waarin velen hun carrière beginnen, zo ook de zonen van de oprichters.

Zonen

In het begin van de jaren zestig krijgt het familiale karakter van MCB een verdere impuls. Eerst komt op 2 januari 1960 Hub van Ettro, de oudste zoon van Frans, in dienst. Hij is dan 22 jaar. Twee jaar later, op 19 juli 1962, treedt Jan van Kempen, oudste zoon van Marinus, tot de MCB-gelederen toe. En in juli 1964 verwelkomt het bedrijf Peter van Ettro, de broer van Hub. Vanaf hun jonge jaren lag het al voor de hand dat ze in hun vaders bedrijf zouden komen werken. Hub was na zijn HBS-studie op z'n 18e al naar CMB in België gegaan, waar hij een vol jaar hand- en spandiensten had verleend. Daar schoolde hij zich in het zaken-Frans en leerde de praktijk kennen: van materialen picken, beladen en chaufferen tot en met het woord voeren bij allerlei gelegenheden. Om nog meer facetten van de staalbranche te leren kennen, was hij vervolgens bij BPW in Wiehl en Styria Stahl in Judenburg (Oostenrijk) aan de slag gegaan, na een onderbreking van 21 maanden voor zijn militaire dienstitijd bij de luchtmacht.

Als Hub eind 1959 op een nieuwe stageplaats in Frankrijk aan het wachten is, vindt Pa Van Ettro het op een gegeven moment te lang duren: *"Kom op de Aalsterweg de handen maar uit de mouwen steken met de ervaring die je hebt"*. Hub krijgt geen boventallig plaatsje toebedeeld van waaruit hij met z'n handen op z'n rug de tredes naar het directeurschap kan bestijgen. Hij is wel beoogd opvolger van zijn vader, maar er is geen carrièrepad uitgestippeld. Hij moet de job verdienen. En dat is: onderaan beginnen, mee aanpakken en alles vanuit de praktijk leren.

Hetzelfde geldt voor Jan van Kempen. Hij heeft net zijn praktijkjaar aan de UTS erop zitten als hij zich op 20-jarige leeftijd op de Aalsterweg meldt. Zijn beginnende activiteiten bestaan uit het klaarmaken van orders in het magazijn en het eerste verticale stapje dat hij maakt, is die naar de zwaarwegende functie van weegschaalmeeester. Peter van Ettro is 23 en heeft de HTS en een MCB-stage bij assen en wielen achter de rug als hij het vizier op werken afstelt. Eerst brengt hem dat naar de BPW-assenfabriek in Duitsland, waar hij zes maanden stage loopt. Daarna gaat hij aan de Aalsterweg aan de slag, waar hij eveneens op de onderste trede van de leerzame praktijkladder begint en een vol jaar magazijnwerk doet op vrijwel alle afdelingen. Van daaruit stapt hij via Verkoop over naar de afdeling Trailerbouw.

Na twee decennia

MCB heeft er dan twee decennia van bestendige groei op zitten. In de eerste tien jaar is MCB van een tweemanszaak uitgegroeid tot een bedrijfje van een kleine honderd medewerkers. De klantenkring is overwegend regionaal gekleurd en het assortiment rijk geschakeerd. In het tweede decennium zet de stijgende lijn door. In Zuid-Nederland is

MCB een gevestigde naam en ook de eerste klanten uit de rest van Nederland melden zich. De metaalgroothandel gaat met vertegenwoordigers werken in West-, Oost- en Noord-Nederland en eigen vrachtwagens doorkruisen het land. In België wordt een kantoor geopend om de wagenbouwmarkt van de Benelux beter te kunnen bedienen, vooral met BPW-assen. Na 20 jaar zit MCB al op ongeveer tweehonderd werknemers.

Het verkoopprogramma omvat begin jaren zestig walserijproducten in ijzer en staal, ronde, vierkante, rechthoekige en geprofileerde buizen, koudgewalste profielen en warmgewalste raamprofielen, gereedschapstaal, roestvast staal, hittebestendig staal, assen, wielen, remmen, veren, koppelingen en dergelijke voor de wagenbouw en bevestigingsmateriaal en lasbenodigdheden.

Dat alles past al lang niet meer in twee 'driekoppige' magazijnen. De uitpuilende schappen, de volgeladen gangpaden en de permanente 'heuvelruggen' van gestapeld ijzer op het MCB-terrein zijn daar het dagelijkse bewijs van. Onder het personeel circuleert dan ook allang de - realistische - grap waarbij een denkbeeldige klant van Expeditie naar de wagenbouwartikelen wordt verwezen. *"U slaat eerst rechtsaf, over een stapel Styria Flex en onder een wagen met pijpen door. Vervolgens gaat u weer over een stapel pijpen, daarna linksaf en dan kunt u hoogstwaarschijnlijk een eindje lopen totdat u aan een trap komt. Deze trap gaat u op, dan stapt u over een stapel assen en daar ziet u, als u goed kijkt, een medewerker tussen de materialen. Vraagt u hem het verdere traject maar."*



De uitpuilende schappen en volgeladen gangpaden.

1960

2 januari: Hub van Ettro komt in dienst.

Afbraak van het oude kantoor en de nishut.



MCB koopt een magazijn aan de Hastelweg, waarin in eerste instantie onder meer wielen en assen worden opgeslagen.

Plaats maken

Plaats in het magazijn is er altijd. Omdat je gewoon plaats maakt als dat nodig is. Als er nog twee vierkante meter ruimte is en er wordt gebeld dat er maandag 250 ton plaatstaal binnenkomt, kun je als magazijnchef wel hevig pruttelen, maar dat staal komt er toch. En dus regel je dat het ergens kan liggen. Het ijzer kan wel zolang naar buiten. In de gehele Eindhovense historie van MCB kan elke buitenstaander zo van de overkant van de straat zien dat MCB geen koekjesfabriek is. En die 250 ton staal? Daar mag je gerust van denken 'dat krijgen ze nooit verkocht'. Maar elke keer worden dergelijke gedachten gelogenstraft. Na een half jaar is alles weg.

De onderhandelingen met de heer Koolen over de overname van zijn grond zouden uitkomst kunnen brengen, maar die schieten niet hard op. De MCB-directie besluit dan ook om een magazijn te kopen aan de Hastelweg in Eindhoven, waarvan het achterste deel wordt opgehoogd om met kranen te kunnen werken. Er komen assen, wielen en pallets met voorsteunen van opleggers te liggen. En na de bouw van een verdieping vormt het oude voorgebouw, een voormalige vrieshal, een perfect onderkomen voor de opslag en bewerking van Brabantoil, omdat er niet te veel pottenkijkers kunnen rondlopen.

Een belangrijke verandering komt in december 1960 van de Nederlandse wetgever. Deze keurt de vrije zaterdag goed en baant daarmee de weg voor de vijfdaagse werkweek. Het bedrijfsleven krijgt enige tijd om de vernieuwing door te voeren en medio april 1961 is het op de Aalsterweg zover: vanaf dan dienen zich op de late vrijdagmiddag voortaan twee dagen van ontspanning aan. Dat is natuurlijk wennen voor een onderneming die krioelt van de bedrijvigheid. Maar ja, voor leveranciers, klanten en concurrenten geldt hetzelfde regime, dus niemand wordt op achterstand gezet. Voor de magazijnmedewerkers die de verlengde zaterdagochtend in hun uitgavenpatroon hebben verankerd, is het echter hevig schrikken. Ze leven naar hun salaris en daar valt nu zomaar een goedbetaald dagdeel uit weg! De directie heeft begrip voor hun situatie en laat oogluikend toe dat ze over de rand van de werkweek heen betaald aan de slag blijven. Zo blijft een beperkte zaterdagse bedrijvigheid in de magazijnen van de groothandel nog jarenlang in stand.

MCB vaart er wel bij, want er is altijd voldoende te doen. Materialen op voorraad leggen, orders picken, wagens laden. De sfeer onder de magazijnmedewerkers is goed. Iedereen kent iedereen en het onderlinge, persoonlijke contact zorgt voor een grote mate van saamhorigheid. De stapel bonnen vormt de gezamenlijke uitdaging. Bonnen, dat zijn klanten. En er zijn best veel klanten die een 'gezicht' hebben: 'Oh, da's d'n diejen.' Dan kijk je een keer extra of het allemaal goed is. De mentaliteit is: aanpakken en wegwerken, er samen voor gaan. Het is wel keihard werken. Hier en daar heerst het idee dat er voor 140% werk neergelegd wordt, want dan is de kans groter dat je op 110% uitkomt dan op 90%. Maar MCB betaalt goed en dat voedt de loyaliteit. En er is ook solidariteit naar ouderen. Als iemand qua leeftijd wat meer kraakt en piept, is er altijd wel een jongere die het even overpakt: "Kom, ik doe die order wel voor je."



De sfeer onder de magazijnmedewerkers is goed; er is sprake van een grote saamhorigheid.

Weer eens wat anders

Op z'n tochten door de magazijnhallen steekt Marinus van Kempen af en toe een handje toe. Z'n hoge functie en nette pak liggen dan echt niet in de weg. Ook als medewerkers bezig zijn nieuwe kabels voor de takels te leggen, toont hij zich hulpvaardig. Ze verrichten de klus na werktijd, omdat die niet te veel productietijd mag wegsnoepen. Dan is de baas er natuurlijk ook, uit solidariteit, verantwoordelijkheidsgevoel, interesse, wat je wilt. In zijn 'leidinggevende outfit' doet hij z'n best, maar ergens gaat er iets mis en er ontstaat een vonk in de glaswol. Van vonk tot vlam is maar een klein stukje en vervolgens gaat het snel. Het is even paniek, maar ondanks de bibbers helpt de baas volop mee om met ouwe juten zakken het vuur uit te meppen. Dat is weer eens wat anders dan de dagelijkse klantenbetalingen controleren!

Ach wat handig.....

De mensen in het magazijn hebben niet te klagen over aandacht van de baas. Ook de overwerkers op zaterdag niet. Marinus is er zaterdags ook, werkt wat zaken op kantoor af en komt af en toe kijken in het magazijn. Dikwijls roept hij dan om 12.00 uur iemand bij zich om voor de hele bubs friet met halve haantjes te gaan halen. En dat zijn niet van die benauwde hoeveelheden, maar porties XXXL, want hard werken betekent goed eten. Hebben de mannen meteen wat vet op hun eeltige handen voor de laatste twee uurtjes sjouwen. Natuurlijk gaat zoiets snel rond, met als gevolg dat zich altijd voldoende vrijwilligers aandienen om op zaterdagochtend te werken. Ach wat handig, daar had Marinus nu helemaal niet bij gedacht ...!

Niet meer zonder

Het magazijnwerk wordt een stuk verlicht als het 'touwtrekken' bij de kraan wordt ingewisseld tegen elektrische aandrijving. Je zou denken dat zoiets direct 'juichende spandoeken' oplevert, maar veranderen is wennen en wennen gaat nogal eens gepaard met brommen en pruttelen. "t Is niks wèrt," klinkt het na de eerste nacht 'modern werken'. Maar in de top schrikken ze niet van zo'n reactie. Even een paar dagen er overheen laten gaan en dan de smid erop afsturen. Als die zich in het magazijn meldt met de mededeling dat hij de elektrische aandrijving eraf komt halen, omdat die toch 'niks wèrt' is, wordt hij van alle kanten tegengehouden. Ze willen in het magazijn toch niet meer zonder

'Made by MCB'

Al is Marinus de zuinigste van de directie als het op investeringen aankomt, hij is niet te beroerd om dingen meteen te vernieuwen als magazijnmedewerkers mopperend bij hem aankloppen over praktische sores en ongemak. Zoals die keer dat één van hen met twee pakketten elektroden van 25 kilo op z'n schouder in het magazijn van een trap van tranenplaten af glijdt. Z'n gevloek bereikt Van Kempen. "Wat is dat, jungske?" De trap blijkt van eigen, smidse makelij, maar de platen zijn te dicht bij elkaar gelast. Dan lóóp je niet, maar glij je. Van Kempen ziet het meteen. Hij verbant het maaksel per direct uit de praktijk en stuurt er in dezelfde adem een smid op uit om een fatsoenlijke trap aan te schaffen.

Dat 'tranengeval' is niet het enige hulpmiddel uit de categorie 'Made by MCB'. Zo wordt er ook jaren gewerkt met een tot materialenlift omgebouwde vorkheftruck. Er zijn simpelweg ijzeren schotten tegen de vorken aangelast en er is een ketting achter gehangen. Zo kunnen lasten deels via de mechanische aansturing van de knoppen en deels via hijswerk naar het hoger gelegen bordes getakeld worden. Zware lasmachines bijvoorbeeld. Daar móet je wel iets voor bedenken, want die krijg je anders niet verplaatst. Het vraagt wel uiterst omzichtig manoeuvreren, want die apparaten zijn nogal kostbaar en je wilt geen enorme smak maken en directeuren met rood aangelopen hoofden over de vloer krijgen.

Zijn de lasapparaten vooral kostbaar, veel andere spullen zijn met name kwetsbaar. Elektroden bijvoorbeeld; die moeten goed drooggehouden worden willen ze hun geleidende rol kunnen vervullen. En daar heb je warmte voor nodig: een kachel. De magazijnhallen zijn daar niet mee uitgerust, want, ja, je stookt je in die ruimtes met open deuren natuurlijk helemaal het schompes. Dan kun je net zo goed gaan dweilen met de kraan open. En waarom een warmtebron als de mensen zich dagelijks in het zweet sjouwen? Tijdens pauzes in koude winters? Nou, de koffie is toch lekker heet? Nee, een warmtebron tegen het vocht is alleen nodig voor kwetsbare elektrodes. Voor dat spul worden kachelonderdelen aangeschaft waar de eigen smeden een kachel van maken. Het ding functioneert een periode lang redelijk, maar heeft de onhebbelijke gewoonte om na verloop van tijd verstopt te raken. Dan wordt er vanaf het dak een touw door de afvoerpijp neergelaten om hem schoon te veggen. En als zo'n verwarmingsbeestje z'n keel schraapt, dan weet je het wel: hij spuwt ondoordringbare wolken met roet uit! Ben je toevallig net in de buurt een bon aan het invullen, dan verdwijnen bon, potlood en hand volledig uit zicht. Het is een steeds weer terugkerend 'proestend' ongemak. Maar ja, je moet toch wat met die elektroden! "Maak het maar een beetje zuiver," luidt de oplossing.....

1960

Aankoop van een magazijn aan de Hastelweg.

Na lang onderhandelen koopt MCB grond van de heer Koolen. Hier wordt het derde magazijn opgebouwd.

Erg gezond is dat natuurlijk niet. Maar welk bedrijf heeft anno dan een omschreven gezondheids- en veiligheidsbeleid? 'Doe je een beetje voorzichtig aan?' 'En gebruik maar gewoon je gezond boerenverstand!' Daarmee zijn de belangrijkste richtlijnen wel zo'n beetje samengevat. En ben je onvoorzichtig, dan treedt de virtuele sanctieparagraaf in werking. Een schop onder je kont als je met een hoog gebogen rug staat te werken en een hengst voor je harses als je je handen onder een hijsje legt. Zo leer je wel uitkijken, samen met het peloton engelsbewaarders dat continudiensten draait bij MCB.

Meest nauwkeurig

Investeren in een weegbrug. Marinus van Kempen krijgt regelmatig te horen dat hij dat zou moeten doen. Dan kunnen de aangevoerde ladingen van leveranciers gewogen worden. De kilo's staan nu alleen op vrachtbrieven vermeld, ze kunnen niet worden gecontroleerd. Van Kempen wil echter niets weten van zo'n investering. "Ik vertrouw m'n leveranciers. Als ze daar één keer misbruik van maken, dan leveren ze hier niet meer. Dat weten ze." Het werkt. Z'n standpunt blijkt in de praktijk de meest nauwkeurigste weegbrug die je je maar kunt voorstellen

Het veiligheidsbeleid: 'gebruik je gezond boerenverstand en doe maar een beetje voorzichtig aan!'



O ja, iets langer ...

MCB werkt met balken tot 12 meter die via creatief manoeuvreren met twee vorkheftrucks altijd keurig in het schap komen te liggen. Maar op een dag gaat het een beetje anders. De twee trucks verrichten hun kunstgreep, maar hé, er blijken een paar balken uit te steken. Kennelijk niet goed in het schap gerold. Eén van de trucks neemt een klein aanloopje en duwt de balken aan de zijkant wat steviger het schap in. Dat valt nog niet mee. Nóg een keer. Goh, behoorlijke tegenkracht, hoe kan dat nou? Nog eens duwen. Wat is dat lawaai daar achter? Even later zwaait de magazijn deur open en komt een OBAM-medewerker met rood gezwollen gezicht binnenrennen. "Stop, stop, stop!" Geschrokken kijkt de chauffeur op en stapt uit zijn vorkheftruck. "Stop!" Veel meer kan de stamelende medewerker niet uitbrengen. Hij wijst opgewonden naar buiten. Daar wordt zichtbaar wat er loos is. De aangeduwde balken zijn door de muur heen gestoten en onder een dak van een daar geparkeerde OBAM-wagen geschoven. Die hangt nu, met de wielen een stukje boven de grond, aan het uiteinde te bungelen. Hoe kan dat nou? O ja, hadden ze dat bij MCB nog niet verteld? We hebben voortaan ook balken van 14 meter in het assortiment.....

Timmerman

MCB is een bedrijf waar zelfvoorzienendheid hoog in het vaandel staat. Niet alleen in het magazijn worden creatieve oplossingen voor praktische problemen in elkaar geknutseld, ook op kantoor. En daar zit dan altijd wel een spijker van Leo Quick tussen. Hij is, sinds 1965, de timmerman tussen het ijzer en staal voor het uitvoeren van duizend-en-één klussen. En die liggen niet alleen op de Aalsterweg op hem te wachten, ook bij de oprichters thuis. Zij betalen immers zijn salaris. Het zou raar zijn als ze met een klemmend privé-deurtje in de Gouden Gids zouden moeten gaan speuren bij de T van Timmerman als ze de Q van Quick bij MCB in huis hebben! En dus verdeelt Leo z'n tijd tussen de Aalsterweg en het thuisfront van de Van Kempen's en Van Etтро's. Tussen het maken van pallets, wandjes en schotten en het fabriceren van schilderijlijstjes, konijnenhokken en bedsteunen. Dit meer persoonlijke werk doet hij graag, erkent hij. Het is immers dankbaar werk om eiken stoven te maken voor kinderen die daar begin december verwachtingsvol wortelen in stoppen voor het paard van Sinterklaas!

Relatie CMB-MCB

Bij de zuiderburen groeit de Belgische tak van MCB inmiddels gestaag door, ondanks de lastige marktsituatie. Het vizier staat nog altijd op de trailerbouw gericht. Het bedrijf doet ook wel wat in ijzer, maar daar wordt niet al te veel energie in gestopt, omdat de concurrentie op dit vlak overstelpend is. Op elke hoek van de straat zit wel een ijzerhandel. In de trailerbouw volgt MCB de vraag naar materialen waarmee lichter gebouwd kan worden. Het bedrijf stapt in België als eerste over van warmgewalste naar koudgewalste profielen. Een andere overstap geldt de huisvesting. Want net als in Nederland kampt MCB in België met ruimtegebrek. De deuren van de schuren van de heerboerderij waar de materialen liggen opgeslagen, beginnen uit hun sponningen te schieten. Daarom wordt in Ans, een gemeente binnen het stadsgewest Luik, aan de Rue Montfort 140, grond aangekocht voor een nieuw magazijn met kantoorgebouw. In 1961 vindt de verhuizing plaats naar dit complex van circa 2000 m².

Bij de start over de grens, begin jaren vijftig, was afgesproken dat de bewerking van de Belgische markt voorbehouden zou zijn aan CMB. De Nederlandse verkopers moeten halt houden bij de landenscheiding. De praktijk ziet er evenwel anders uit. Een verkoper wil verkopen en die aandrang verander je niet eventjes door afspraken op leidinggevend niveau. Als zich kansen voordoen aan gene zijde van de roodwitgeblokte douanepaal, wordt daar - van beide kanten - op ingesprongen. Soms is zelfs sprake van actieve, onderlinge concurrentie. Uiteraard gaat dit gepaard met de nodige wrijvingen.

In zijn algemeenheid kunnen we zeggen dat METAALCOMPAGNIE „BRABANT” en COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT” zich verhouden als moeder en dochter. Via de fiscale constructie zijn ze dat feitelijk ook. En hoe zijn moeders? Die zijn zorgend en betuttelend tegelijk. Ze voeden ‘hun jong’ goed en helpen het op de been, maar ze willen vaak ook te zeer ‘moedertje spelen’, zodat hun jong afhankelijk blijft. Dochter CMB kan putten uit grote moederlijke voorraden en met name in tijden van schaarste is dat erg handig, zeker als je volop ‘in de groei’ bent. Ze kan ook gebruik maken van allerlei handige systemen die moeder al had uitgedacht. Maar in de materiaalbeschikbaarheid ervaart de dochter betutteling. Als er in de markt veel vraag is naar een bepaald materiaal, kruipt moeder voor en bedient eerst haar eigen klanten. De dochter moet maar even wachten, sorry, helaas.



Nicole Beckers, de allereerste medewerkster van CMB (midden), met enkele collega's in Ans.

België: altijd spurtjes

De prestaties van CMB worden vanaf het begin periodiek gecontroleerd. Daarvoor komt de nog jonge boekhoudmedewerker Piet Peels over van Eindhoven. Hij krijgt de vrije hand bij deze ‘controle-bezoeken’. Soms rijdt hij met iemand mee, vaak ook reist hij per trein. Na de cijferklus wordt hij dan door directeur Van der Putten zelf naar het station gebracht. Daar gaat meestal een bloedstollende last-minute autorit aan vooraf, door stekjes en steegjes, met af en toe suizend steile stukken naar beneden. Een haastige groet, een ren naar de trein, elke keer hetzelfde. Maar de jonge boekhouder is goed getraind in de gezwinde pas. Dat blijkt als hij tijdens enkele vrije uren in Luik Sinterklaasinkopen doet. Al winkelend belandt hij in diverse stadse kwartieren en tja, dus ook in die roodgetinte buurten waar de gezonde fantasie van een jongeman nu eenmaal naar uitgaat. Zijn voornemen om die avond alles ingepakt te houden, noopt hem tot menig spurtje als uitsmijters van pikante shows en vrouwelijke professionals concrete plannen opvatten om hem naar binnen te lokken en hem al z'n cijfertjes te doen vergeten.....

1960

Aankoop van grond in het Belgische Ans.

3 juni: de ontspanningsvereniging gaat van start.

28 juli: eerste activiteit: dia-avond.

September: uitgave van het eerste activiteitenblaadje van de ontspanningsvereniging.

1961

Uitgave van de derde editie van het MCB Boek: oplage 15.000.

April: invoering van de vijfdaagse werkweek bij MCB.

Verhuizing van CMB naar Ans.

Vaststelling van de statuten van de ontspanningsvereniging.

Paul Peters bedenkt de naam van de ontspanningsvereniging: Alliages.

1962

19 juli: Jan van Kempen in dienst.

Zelf betalen

Vering in de stoel is nog een onbestaanbare luxe, maar de MCB-directie ziet ook een radiootje als overbodige en dus verspillende weelde. Chauffeurs die er toch één willen hebben, moeten het ding zelf aanschaffen en er ook zelf belasting over betalen

Heel 'nest' chauffeurs

Vroeg in de jaren '60 komt er, verspreid over zo'n twee jaar, een heel 'nest' chauffeurs naar MCB. Ze komen allemaal van hetzelfde vervoerbedrijf. Reden? Klagende eega's die de inhoud van het wekelijkse buideltje bij de vervoerder te mager vinden. Bij MCB kunnen de mannen liefst 25 gulden in de week meer krijgen én ook nog een onkostenvergoeding. Ze wachten even elkaars ervaringen af, maar één voor één en twee bij twee maken ze de overstap.

Op de weg

In deze jaren begint MCB in heel Nederland een gevestigde naam te worden. Regelmatig gaan er chauffeurs, herkenbaar aan hun zware Manchester-pakken en grote petten, het land in om de klanten van materialen te voorzien. Naar het noorden zijn dat altijd tweedaagse ritten. 's Morgens voor dag en dauw vol vertrekken en de volgende dag leeg terug. Vierentwintig, vijfentwintig klanten in Groningen of Friesland zijn dan weer van MCB-materialen voorzien.

Eenmaal achter z'n stuur regelt de chauffeur alles zelf. Z'n route, de volgorde van klanten, z'n overnachtingsadres. Lekker vrij is het, en gezellig ook, want onderweg, in de truckercafés, kan er volop worden gebuurt met externe collega's. Maar het is ook hard werken en afzien.



MCB in Sprang-Cappelle in 1962.

In eerste instantie door het gehobbel onderweg. Een ritje Groningen of Leeuwarden is vijf uur rijden en het is geen soepel, meerbaans asfalt dat onder je wielen door glijdt, maar een hotseknotserige tweebaansweg met bulten, kuilen en opspattende steentjes. In de noordelijke provincies is het bovendien regelmatig stoppen geblazen om hekjes open te zetten of vee door te laten dat zich nimmer heeft bekwaamd in enig verkeersreglement. Het koeien- en schapengebroed eigent zich dus niet alleen van rechts voorrang toe, maar ook van links.

Deze prettige reis van 300 kilometer wordt ook nog eens afgelegd op een stoel zonder vering, waardoor de MCB-chauffeurs direct herkenbaar zijn aan hun rare loopjes en vreemde zitplekken. Niet zelden gaan ze na een rit even op de gladde motorkap zitten om, hoe zullen we het zeggen, het onderstel enige verlichting te bieden na de reis. Het duurt ook al gauw een half uur voordat de loophouding niet meer direct de vergelijking met die van een primaat oproept.

In het noorden is het in de winter vaak 'kou lijden'. Zo vlak bij de kust is het sowieso een graad of wat kouder dan in het zuiden en het MCB-budget brengt de chauffeurs ook nog eens in vrij kale pensionnetjes. In Aduard is er een adresje waar je 's nachts door het dak heen de maan kunt zien en waar je 's morgens de sneeuwvlokken op je dekens vindt. Menig chauffeur pakt het na een paar van die ervaringen anders aan: hij gaat, voor niet, bij inmiddels opgedane kennissen of bekenden slapen. Niet zozeer vanwege de sneeuwvlokken, maar zo houdt hij voor zichzelf nog wat over van de vaste MCB-vergoeding.

Het 'handgeld' moet ook wel eens ingezet worden om dingen gedaan te krijgen. In een haven is het bijvoorbeeld wel handig als iemand je met z'n heftruck helpt met lossen. Als je hem dan niet aanstoot met een blinkende gulden laat hij je doodleuk staan. Want hij heeft geen probleem, maar jij wel. En dus is het schuiven, een knik, een knipoog terug en je kunt aan de gang. Voor Pa Van Kempen is het nooit een probleem als je dingen zo voor elkaar krijgt. Dat hoort bij je vrijheid van handelen. "Jungske, als dat helpt, dan doe dat maar zo."

De chauffeurs hebben een behoorlijke mate van vrijheid. Problemen die ze ervaren, mogen ze naar eigen inzicht oplossen. Zo komt het voor dat een chauffeur een partij die door de ene klant wordt geweigerd, op een volgend adres aan een nieuwe eigenaar helpt. De chauffeurs rekenen ook af. Niet zelden gebeurt dat contant, of het nu kleine of grote afnames zijn. Als de reis halverwege is, slaapt deze en gene dan ook wel eens met 30.000 gulden onder z'n kopkussen.

Is het enerzijds een 'last' om het geld goed te bewaren, anderzijds is het af en toe ook een probleem om betaald te krijgen. De chauffeurs hebben de opdracht om niet te lossen als er geen cheque of geld wordt meegegeven. En niet alle klanten zijn even scheutig, dat is bekend.

Soms is het een heel gedoe. Een klant die het materiaal áb-só-lúút nodig heeft, maar zonder geld zit. Nou ja zonder..., morgen kan hij betalen, dan maakt hij het wel in orde. Als hij nú het materiaal maar krijgt. Maar de chauffeur is standvastig. "Morgen geld? Nou, dan blijf ik een nachtje extra en kunnen we morgen zaken doen." De chauffeur is een dag later terug in Eindhoven, maar z'n wagen is leeg en z'n portemonnee vol.

Moet de chauffeur echter per se diezelfde dag terug naar het zuiden, dan wil bluffen nog wel eens helpen. Op een boerderij in het Friese Winsum wil een MCB'er een order financieel afhandelen alvorens te lossen. De klant blijkt echter geen contant geld te hebben. Hij moet nog van iemand beuren, maar die komt maar niet af. In de discussie die volgt, krijgt de chauffeur de indruk dat de boer eerder niet wil dan niet kán betalen. Hij stapt in z'n cabine en zegt de klant dat deze hem in het centrum van het stadje kan vinden als hij nog materiaal wil hebben. Daar gaat hij een hapje eten en zal hij nog even wachten. Onderweg naar het stadje komt de chauffeur een oud, 'onooglijk', nors en ontevreden kijkend boerke tegen op krompen. Hij groet de sikkeneur met een knikje en rijdt door. Anderhalf uur later, in hartje Winsum, stapt datzelfde boertje ineens op hem af. Hij wijst met zijn duim over z'n schouder: "Ga d'r nu maar heen, nu heeft ie centen." Het ouwe mannetje blijkt de geldschieder te zijn....

'Beuren' gaat overigens niet altijd zo vlot. In Brummen bezoekt een chauffeur een klant die bekend staat als slechte betaler en die altijd wat te mopperen heeft op MCB. De klant krijgt alleen onder rembours geleverd, maar denkt daar zelf geheel anders over en laat dat ook met veel decibellen weten. De chauffeur heeft echter z'n instructies. "Nou, dan niet," haalt hij uiteindelijk z'n schouders op. Via de telefoon in het toiletblok belt hij naar het thuisfront aan de Aalsterweg, maar vervolgens vindt hij de deur ineens geblokkeerd. De klant, bang geworden dat de chauffeur met z'n bestelling wegrijdt, is elders in het gebouw in de telefoon geklommen naar MCB en moppert een eind weg. Het MCB-standpunt blijft echter ongewijzigd: er wordt alleen gelost tegen contante betaling. Hevig naspatterend haalt de klant geld uit de kluis en bevrijdt de chauffeur. De kosten van het telefoongesprek naar Eindhoven trekt hij nog wel van de rekening af. Hij blijft maar mopperen en blijft ook nog jarenlang afnemer bij MCB!

Dan verkoop ik dít toch?

Niet alleen chauffeurs, ook vertegenwoordigers worden door klanten soms onder druk gezet om 'pofmogelijkheden' toe te staan. Als een kermisbedrijf in oost-Nederland, een kleine afnemer van MCB, ineens een grote order plaatst, is het gevoel in Eindhoven dubbel. Goeie handel natuurlijk, maar hoe zit het met de betaling? De MCB-vertegenwoordiger neemt voor de zekerheid een financiële man mee om de zaakjes goed te regelen. Het gaat al snel over de betaling. Of het niet op rekening kan. Maar daar voelen de MCB'ers niet veel voor. "Denken jullie dat ik niet kan betalen?," vraagt de klant. "Wees niet bang, als ik te weinig contanten heb, verkoop ik dít toch?" Hij opent een kast en ineens begint het te fonkelen en te sprankelen. Direct achter het deurtje blinkt een grote pot met zilveren sierraden. Een klein fortuin, zo op het eerste oog. Op die 'blauwe ogen' willen de MCB'ers wel vertrouwen.....!



De chauffeurs van MCB, herkenbaar aan hun zware Manchester-pakken en grote petten, gaan het land in om de klanten van materialen te voorzien. Achter v.l.n.r. W. Lagarde, M. van de Vleuten, T. Jaspers, H. van de Ven, T. Scheepers, F. Luijsterburg, H. van Hedel. Vóór v.l.n.r. P. Zengers, A. Moor, B. Blommearts, T. Heyl.

Jaren '60

MCB begint in heel Nederland een gevestigde naam te worden.



Onderweg tussen Den Haag en Utrecht.



MCB levert in Kampen, in 1963.



Net over de brug in Farmsum, in 1963.

Je klanten goed kennen, is belangrijk in het chauffeursleven. Soms moet je namelijk in tamelijk sinistere omgevingen leveren. Het eerste wat je dan geneigd bent te doen, is je wagen goed afsluiten alvorens je de betaling gaat regelen. Dan is het wel handig dat MCB-vertegenwoordiger Ad Bergmans je tevoren heeft ingefluisterd dat nu net niet te doen. En zie, het maakt de zaken inderdaad een stuk soepeler. Je wagen afsluiten betekent voor de mensen daar dat je hen niet vertrouwt. En die gedachte vormt geen goede basis om zaken te doen.

Maar zoiets werkt alleen als je de klant kent. En dat is niet het geval als een ingehuurd chauffeur de opdracht krijgt om ijzer naar een strafkolonie in het noorden te brengen. Z'n collega's voorspellen het al: "Die zet straks z'n wagen daar neer, gaat binnen koffie zitten drinken en dan jatten ze z'n lading." De chauffeur gaat na de lange rit inderdaad eerst aan de koffie zonder z'n wagen af te sluiten. De voor spellers krijgen echter maar half gelijk. Als hij buiten komt om te gaan lossen, blijkt er iets anders weg: z'n hele wagen

Als chauffeur moet je van veel wateren gewassen zijn. En je moet ook kunnen omgaan met de vrijheid die je hebt. En dat is iets anders dan alle leveringen van een tweedaagse rit in één dag afwerken om vervolgens de tweede dag lekker te gaan zitten visen, omdat ze je in Eindhoven toch pas aan het einde van de middag terug verwachten. Als enkele vrijdagse klanten op donderdag bellen over geleverd materiaal, loopt dat in de gaten. Dan helpt alleen hartstochtelijke spijt en beloofde beterschap en een warm pleidooi van collega's. Anders kun je naar een andere werkgever hengelen.



En lading materiaal voor een afnemer in Amsterdam, in 1961.

Laden en lossen....

Als chauffeur is het handig om goede maatjes te zijn met de laadmeester. Dan krijg je de materialen zó geladen, dat je probleemloos kunt lossen. Voor links en rechts zet je een grote L en R op het materiaal en dan weet de laadmeester genoeg. Heeft ie toevallig een hekel aan je, dan kun je dat maar beter laten. Want dan wil hij zich nog wel eens vergissen in zijn geografische coördinaten en kan een L zomaar een R worden. En dan sta je daar in Sneek of Rotterdam in een supersmal straatje met je materialen aan de verkeerde kant, terwijl je nauwelijks je achterwerk, laat staan je vrachtwagen kunt keren.

Op meer plaatsen is het kiele-kiele, want veel smeden blijken in hartje stad te zijn gevestigd. Op de Oudezijds Voorburgwal in Amsterdam, om maar wat te noemen. Als je daar moet lossen, kun je er maar beter voor zorgen dat je niet afgeleid raakt door het wenkend perspectief van de rode lampjes. Want het is met je wagen half de brug op en dan voorzichtig in z'n achteruit. Meestal gaat het goed. Behalve wanneer je iets te ver naar achteren draait. Klats-boem, een paar rode lampjes aan gruzelementen. En beweert thuis dan nog maar eens met een stalen gezicht dat je niet bij de 'dames' naar binnen bent geweest.....!

Afwisselend

Als chauffeur moet je niet alleen een beetje kunnen sjouwen, je moet ook van alle markten thuis zijn. Dat blijkt weer eens in Zeeland. Eén van de 'roadrunners' van MCB komt materiaal afleveren op een boerderij. Daar wordt hij loeiend ontvangen. Niet iets waar het boerenechtpaar direct verantwoordelijk voor is, doch wel één der koeiedames. Zij staat op het punt te bevallen, maar heeft net een moment uitgekozen waarop de boer weg is met z'n tractor. Koe en boerin staan er dus alleen voor. Normaal gesproken lukt dat de twee dames wel, maar enige hulp van sterke mannenhanden is toch wel gewenst, want je weet maar nooit hoe dwars zo'n kalf kan zijn. Dus wordt de chauffeur letterlijk als verlosser verwelkomd. Hij gaat de stal in, stroopt z'n mouwen op en brengt een gezond kalfje ter wereld. Daarna wast hij zijn handen en armen en lost het MCB-materiaal. Weet je wat hij nou zo leuk vindt aan het chaufferen? Dat het zo afwisselend is!

Deskundig advies

De chauffeurs zijn niet de enigen die dagelijks op pad zijn voor MCB, dat geldt ook voor de vertegenwoordigers. Van hen wordt verwacht dat ze meer zijn dan verkopers die orders noteren of losweken. Ze moeten zich laten zien als servicegerichte adviseurs die mee- en vooruitdenken en zo de dagelijkse en toekomstige realiteit van de klant weten te vertalen in een passend aanbod. Dat kan natuurlijk alleen als ze hun materialen en producten zó goed kennen, dat hoogstens een materiaalspecialist aan de Aalsterweg hen nog kan aanvullen.

Deze eisen zijn ingegeven door Marinus van Kempen. Een goede vertegenwoordiger is voor hem iemand die de praktijk kent. Een lasvertegenwoordiger bijvoorbeeld, moet lasser zijn geweest, anders heb je niets aan hem. Hij moet weten welke materialen je op welke wijze moet lassen, hoe je die lassen stevig genoeg krijgt, waar de moeilijkheden in zitten, hoe je gelast spul vlak krijgt. Hij moet de klant iets kunnen vertellen wat de klant nog niet weet. Dat wekt vertrouwen, dat bindt. Het is een rol zoals Van Kempen die zelf altijd heeft ingevuld bij Mercx en ten tijde van de opbouw van MCB. De directeur-van-de-praktijk is ook het natuurlijke aanspreekpunt voor de vertegenwoordigers, een taak die hij nog nadrukkelijker op zich neemt als hij vanwege problemen aan z'n ogen niet meer zelf mag autorijden. Via de vertegenwoordigers, die hij periodiek op zaterdag ontvangt, houdt hij nog min of meer 'direct' contact met klanten. Als je je als vertegenwoordiger dan vakinhoudelijk weet te meten met de baas, kun je de zaterdagochtend verder wel afstrepen. Want dan gaat Marinus ervoor zitten. "Sigaarke?" En dan gaat het urenlang over lasoplossingen voor lasproblemen.

Advies en assortiment. Die twee A's zijn in wezen de pijlers van MCB, de toegevoegde waarde ten opzichte van doorsnee-groothandelaren. Als je die twee aspecten kruist, ben je aantrekkelijk, omdat je daarmee in de werkelijke behoeften van klanten kunt voorzien. Zo kun je ook veel afzetten, want 'het ene materiaal stimuleert het andere product' en vice versa. Vanuit die gedachte ontstaat bijvoorbeeld al vroeg in het bestaan van MCB een aparte lasafdeling. Alle klanten die staal afnemen, moeten dat staal namelijk ook lassen. Dus als je als groothandel lasartikelen, elektroden én deskundig lasadvies van lastechnici 'in het schap hebt liggen', trek je nog meer staalklanten en kun je je afzet verhogen. Dat gebeurt ook. MCB gaat zelfs nog een stap verder. Naast lasartikelen neemt ze lasmachines in het assortiment op. MCB is één van de eerste bedrijven die achtereenvolgens met professionele Kruppen Amerikaanse Airco-machines gaat werken. Advisering en onderhoud horen daar bij, via lasvertegenwoordigers én de uitgave van Kontakt, een driemaandelijks blad

over allerlei lastechnische aangelegenheden. Zo worden totaaloplossingen geboden waar de klant mee geholpen is. Via één groothandel kan hij zo twee, drie stappen in zijn productieproces zetten. En intussen werkt het ook lekker andersom. Klanten die op de lasmogelijkheden van MCB afkomen, worden in contact gebracht met het onmetelijke assortiment. 'Verrek, die hebben een hoop materialen! Dá's handig.....!'



Naast lasartikelen (rechts) neemt MCB ook lasapparaten in het assortiment op.

Kom je dat kolere-ding ophalen?

De lastechnici van MCB worden met uiteenlopende vraagstukken geconfronteerd. Zo wordt één van hen naar een metaalwarenfabriek in West-Brabant gestuurd om een klacht te pareren. De klant heeft een flinke schadeclaim neergelegd bij MCB omdat een aangeschaft gas-fluxapparaat niet goed zou werken. Alle verbindingen zijn stuk gegaan en verbrand. Hij kan nu een hoop gelaste bureauonderdelen weg gooien en kampt met een kostenpost vanwege verloren manuren. Bij de komst van de lastechnicus is de klant in de veronderstelling dat hij 'dat kolere-ding' komt ophalen, maar nee, dat is de oplossing niet. Overtuigd van de kwaliteit die MCB heeft geleverd, komt de technicus kijken waar het probleem is ontstaan en hoe het verholpen kan worden. En dat wordt hem al snel duidelijk. De medewerkers van het bedrijf hebben het platmateriaal veel te heet gemaakt: dáár ligt de oorzaak. De MCB'er maakt ter plekke een aantal verbindingen bij resterende bureauonderdelen en laat zo zien dat er geen vuiltje aan de lucht is als je maar weet wat je moet doen. De klant is onder de indruk, want hij heeft iets geleerd wat hij nog niet wist. Hij bedankt de lastechnicus en trekt de schadeclaim in nog voordat laatstgenoemde Eindhoven heeft bereikt.

Jaren '60

Marinus van Kempen is contactpersoon van de vertegenwoordigers en ontvangt hen regelmatig op zaterdag.



Kienen slaat aan.



Bij de ontspanningsvereniging gaat ontspannen samen met enige aandacht voor de inwendige mens.

Nog nooit meegemaakt

Als je je stiel een beetje beheerst, kun je bij MCB op veel zelfstandigheid rekenen in je dagelijkse job. Dat biedt alle ruimte voor creativiteit. Zo lost een lastechnicus op een doordeweekse middag met één ritje het probleem van twee Limburgse klanten op. De ene firma, in Swalmen, beschikt over een eerder bij MCB aangeschaft, snel lasapparaat dat echter te licht is geworden vanwege een structurele verandering in opdrachten. De machine staat onder te stoffen in een hoekje. Een andere firma, in Heel, heeft met een tegenovergestelde ontwikkeling te maken. Zij heeft altijd goed kunnen werken met een zware machine van MCB, maar is door marktontwikkelingen nu op zoek naar een snellere lasmethode. De lastechnicus krijgt een ingeving en vraagt bij de Swalmense firma of hij een vrachtwagen met chauffeur kan lenen. "Voor iets waar u voordeel van zult hebben," is zijn geheimzinnige verklaring. De klant laat hem begaan en de MCB'er laadt het Swalmens lasapparaat in en rijdt ermee naar Heel. Daar staat de andere klant verbaasd te kijken. "Even kijken en beurs dichthouden," zegt de lastechnicus. "Deze is voor jou en die van jou is voor je vriend in Swalmen. Wat ze elk hebben gekost, is niet van belang. Het is ruilen zonder huilen. Jij bent uit de brand en hij ook." Beide klanten gaan akkoord en gaan tevreden met hun 'nieuwe' apparaat aan de slag. Zo'n staaltje 'meedenken' hebben ze nog nooit meegemaakt!

Alliages

Hoe gaat het intussen op het nieuwe kantoor? Daar is het inmiddels alweer gezellig vol. Het pand is weliswaar op de groei gebouwd, maar de inschatting van die groei is op een meer bescheiden leest geschoeid dan de realiteit. De medewerkers zijn echter gewend om 'elleboog aan elleboog' te ondernemen en ook in een pand waar de medewerkers over twee verdiepingen zijn verdeeld, blijft de sfeer zeer familiair: MCB vormt een hechte gemeenschap. Of eigenlijk twee gemeenschappen: het kantoor en het magazijn. Want dat zijn in de praktijk toch redelijk gescheiden werelden. Magazijnmedewerkers treffen elkaar buiten het werk om vaak bij het voetballen. Daar wordt binnen én buiten de krijtlijnen onbewust aan de teamgeest gewerkt. Eigenlijk heeft de MCB-directie het niet zo op die ruwe sport die ook nog eens onverantwoord dorstig maakt, maar ja, ze gaat niet zover dat ze het verbiedt. Op kantoor worden diverse vriendenkringen gevormd rond gemeenschappelijke interesses. Ook dat is soms voetbal, actief of passief.

Anderen tennissen samen of kaarten, kegelen of biljarten regelmatig. Stappen verbreedert trouwens ook, zeker in België, waar de pintjes goedkoper zijn! En samen wandelen of een uitstapje maken is ook al geen zeldzaamheid. En tel daar nog maar de gezamenlijke activiteiten bij die rond jubileumfeesten op touw worden gezet! Maar waarom zou je het eigenlijk bij spontane en toevallige gelegenheidsinitiatieven laten? Als je een en ander coördineert en structureert, valt er MCB-breed nog veel meer samen te genieten. Die gedachte vat post bij enkele medewerkers en zij beramen de oprichting van een MCB-ontspanningsvereniging. Wat gaan we doen? Hoe komen we aan geld hiervoor? En hoe maken we het bekend? De initiatiefnemers kruipten achter die vragen en slaan aan het nadenken. Het voornemen zoemt natuurlijk al snel rond, dus de werving van leden gaat in die beginfase als een perpetuum mobile. Activiteiten zijn ook snel uit de mouw geschud. Met 'gezellig' en 'overzichtelijk' als houvast, rolt er zo een rijtje bezigheden uit: kienen, tafeltennissen, rikken, biljarten en sjoelen. Voor de bekostiging van deze en toekomstige activiteiten voorziet men twee financiële kanalen. Men wil de directie lief aankijken om subsidie te verkrijgen en er wordt aan een contributiestelsel gedacht.

De directeuren vinden een MCB-ontspanningsvereniging een prima idee. Het kan de binding van de medewerkers met het bedrijf alleen maar verstevigen en dat is een goede ontwikkeling in een tijd van gestage groei. Met de subsidie 'snor' puzzelen de geestelijk-vaders-der-ontspanning een rechtvaardig contributiesysteem uit, gerelateerd aan leeftijd en sekse. Meisjes en jongens onder de 18 betalen 25 cent per maand, voor vrouwen vanaf 18 jaar en mannen van 18 t/m 20 jaar geldt een tarief van 50 cent en mannen vanaf 21 jaar dienen een maandelijks gulden als duit in het zakje te doen. Rest de derde vraag, die met de beschikbaarheid van een stencilmachine en een begenadigd tekentalent in de gelederen, eveneens snel is beantwoord. Er wordt een activiteiteninformatieblaadje in elkaar gezet, zodat iedereen weet waar wat wanneer te doen is. Vanaf dan komen veel initiatieven in het jasje van de ontspanningsvereniging te zitten. Er wordt gekiend, gesjoeld, gebiljart, getafeltennist, gerikt, geacteerd, gemusi-ceerd, gevogelpikt, gefeest, gescrabbled, geschaakt, gedamd, gekegeld, gemodeshowd, gequizzed, gemidgolgfd, gefietst, gevist en ge-enzovoort. Om zowel deelname als strijd lust te prikkelen, worden eveneens prijsjes beschikbaar gesteld. En die willen nogal eens verteerbaar zijn. Zo vliegen er af en toe gebraden haantjes, boerenmetworsten van een kilo, trommels met koekjes, flessen wijn en een enkel flesje cognac de deur uit. Ook aan de 'poedels' aan de onderzijde van de ranglijst wordt gedacht. In de verslaglegging worden hun namen vaak op discrete wijze vergeten, maar soms zijn ze herkenbaar aan een flesje melk onder de arm als troost..... Of ze al niet bleek genoeg waren!

In den beginne doet een souterrain van een school dikwijls dienst als clublokaal, maar geleidelijk aan dringt ook café-restaurant Rozenstein zich als zodanig op. Daar wordt bijvoorbeeld een avond ingeruimd voor een voordracht van de Brabantse roman- en verhalenschrijver Toon Kortooms over de Brabantse humor van de Peel. Het feit dat hij voor zeventig gulden inclusief reisgeld vanuit midden-Nederland kan worden gestrikt, zorgt bij de organisatoren al voor een eerste daverende lach. De activiteiten vinden niet alle binnen plaats. Met fietsen, midgetgolven en vissen is dat ook wat lastig. En met een avondlijke dropping ook, want aan zoiets avontuurlijks waagt de ontspanningsvereniging zich eveneens. De MCB-directie is aanvankelijk bezorgd of er na zo'n activiteit de volgende dag nog wel voldoende medewerkers aanwezig zullen zijn om MCB vooruit te helpen, maar die zorg is onterecht. Het wordt strak georganiseerd, in een redelijk vertrouwde omgeving en er wordt nauwkeurig geteld. De vrouwen lopen daarbij zelfs geen enkel risico, want er worden alleen MCB'ers van mannelijke kunne gedropt. Men vindt het al te boud om vrouwen zomaar in een bos achter te laten. Of men daarmee 'het zwakke geslacht' wil

beschermen of weinig oriëntatievermogen aanwezig acht bij de dragers van het dubbele X-chromosoom, is niet duidelijk. Ze worden in elk geval gecompenseerd via een gezellige kienavond. Iets wat op zijn beurt weer om een parallel alternatief voor de mannen vraagt. Want zie jij stoere chauffeurs de hele avond gedwee aan een tafel zitten op jacht naar een rijtje cijfers? Nee dus. En daarom wordt het kienmeubilair op kiene wijze omzoomd met hangtafels, waar de mannen een potje bier kunnen drinken en kunnen toepen. En ja hoor, het is te voorspellen: de laatste 'kien' is al uren weggestorven en de prijzetafel opgeruimd als het bier nog rondgaat op de hangtafels. Daar is het tot in de late uurtjes bingo!! Dat chauffeurs en magazijnmedewerkers bij de activiteiten van de partij zijn, is in het begin echter helemaal niet zo vanzelfsprekend. De ontspanningsvereniging is een op kantoor geboren initiatief en veel bureaumedewerkers hebben nauwelijks of geen contact met de mannen van het magazijn en op de weg. Dus dat springt niet zomaar over. In de magazijnen heerst bij velen ook de stellige overtuiging dat de ontspanningsvereniging enkel is bedoeld voor kantoormensen.



Bij de start van de ontspanningsvereniging: eerst 'broeden', daarna actie.



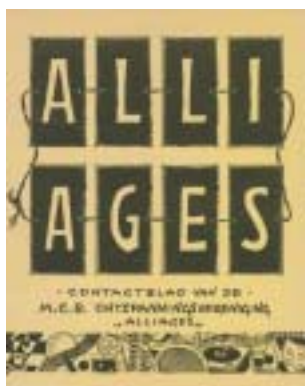
Soms loopt het verstevigen van contacten met verre 'collega's' via het voetbalveld. Begin jaren '60 speelt een gelegheidsselftal van MCB in Chertal tegen Espérance-Longdoz. Achter v.l.n.r. Toon Wernaars, Hub van Ettro, Jaap Dost, Ad Bergmans, Piet Setz, Martien van Gastel, vóór v.l.n.r. Ab van Grimbergen, Karel Mollen, Thijs Hebels, Cees de Kok en Cees de Krom.

Jaren '60

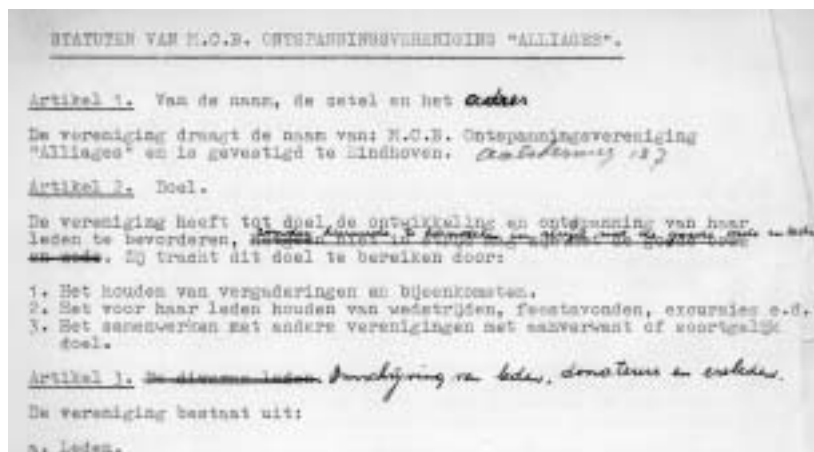
De directeuren juichen de activiteiten van de ontspanningsvereniging toe.

1963

MCB voetbalt tegen Espérance-Longdoz.



Een vereniging heeft natuurlijk een naam en statuten nodig, want we hebben het hier over een formele rechtspersoon voor de Nederlandse wet. De naamsbepaling wordt democratisch aangevat. Bij de aankondiging van de eerste activiteiten worden alle MCB'ers opgeroepen met voorstellen te komen. En die duiken ook op. Het rariteitenkabinet der benamingen bestaat onder meer uit variaties op de afgekorte bedrijfsnaam: MCBezigheden, Met Collegiale Bedoelingen, Metaalklanken Contact Blad, Medewerkers Contact Blad, Meer Collegiale Band. Als daar niemand echt van in vuur en vlam raakt, wordt de verzameling aangevuld met MCB-Blad, MCB Bode, Commers, Metabra, Marchandeurs, Memorandum, MCB-Spiegel, MCB Kronkel, MCB Kromme en Alliages. Met laatstgenoemde vondst weet Paul Peters de roos te treffen. 'Alliages' betekent legering, metaalmengsel. Een legering verbindt metalen en de ontspanningsvereniging heeft een vergelijkbaar doel: mensen verbinden. Kantoormedewerkers onderling en... oké, kantoorlui en magazijnmedewerkers, zo je wilt. Statuten maken blijkt een tijdrovender klusje, want ze worden pas vastgesteld als er al een seizoen vol activiteiten achter de rug is. Voor een tekstueel houvast wordt leentjebuurtje gespeeld bij de Rotterdamse winkelinrichtingsbedrijven. Hun statuten zijn toevallig net gepubliceerd in de Staatscourant en het is wel handig dat je een beetje weet wat je allemaal moet opschrijven in zo'n doodserieuze paperas. Verder mag de couleur locale van MCB niet vergeten worden. Een van de meer curieuze artikelen in het geïntegreerde huishoudelijk reglement vermeldt dan ook dat enkele



'Zonder te handelen in strijd met de goede orde en zeden' moet er nog bij in het statuut.

sporten welke veel lichamelijke inspanning vergen en waarbij niet alle deelnemers voldoende zijn getraind, buiten de verantwoording van Alliages vallen. Je bent dus verantwoordelijk voor je eigen gehijg en gepuf. Ook wel geruststellend is te weten dat introducés, met uitzondering van echtgenoten en verloofden, geen prijzen kunnen winnen. Zo blijven de gebraden haantjes in de familie!

Eerste activiteit: dia-avond

De ontspanningsvereniging wordt op 3 juni 1960 opgericht. Daarvoor organiseren de medewerkers al enkele gezamenlijke, sportevenementen, maar dat is dan nog 'in wild verband'. De allereerste officiële activiteit van de nog naamloze ontspanningsclub betreft een dia-avond op 28 juli 1960, met foto's van Hub van Ettro, Jan Hommersom, Jan Hohmann en Nol Payens (met de stevig opbloeiende (!) assistentie van Lily Beyer). Het eerste seizoen (1960-1961) bestaat verder uit een avond met gezelschapsspelen, een Sinterklaasavond, tafeltenniswedstrijden, biljarten en rikken, dammen, een lezing, een feestavond met toneel, muziek en dans, een tenistoernooi, een rijwielrally, en een excursie naar het politiebureau waar iedereen godzijdank ook van terug komt. De vereniging telt bij de aftrap zo'n 75 leden.

Ontspannend en leerzaam

Bij de ontspanningsvereniging houdt men wel van quizen: dat is ontspannend en leerzaam tegelijk. Bovendien dragen de MCB-gerelateerde vragen bij aan de kennis van het eigen bedrijf en dat werkt verbroederend. Zo worden de medewerkers regelmatig meegenomen langs uiteenlopende vraagtekens. Hoeveel kilo materiaal bezorgden onze vrachtwagens in 1962? (23.727.013). Hoeveel kilometer legden ze in totaal af? (752.950 km.) Hoeveel jubilarissen heeft MCB tot nu toe gehuldigd? (42). Welk gezegde hoort u 's morgens wel eens op de MCB mompelen? (beter laat dan nooit – is er toch een gebrek aan ochtenddiscipline ingeslopen!). De samenstellers kunnen het natuurlijk ook niet laten om af en toe te geinen. Waarom moet een klant het ijzer bij de Metaalcompagnie kopen? (Omdat hij het niet voor niets krijgt). Als een klok 24 keer slaat, wat betekent dat dan? (Dat ie nodig nagekeken moet worden!)

Uitbreiding

Tussen alle ontspanning door wordt er nog altijd onderhandeld met de heer Koolen. Na veel wringen slaagt de deal uiteindelijk alsnog. De handtekeningen zijn nog nat als de eerste werkzaamheden voor de bouw van het derde magazijn al beginnen. MCB heeft immers hoge nood op permanente basis. Het pand, dat naast het tweede magazijn komt te staan, bestaat, net als zijn voorgangers, uit drie langgerekte ruimtes met elk een eigen puntdak. In 1962 wordt het met spoed ingewijd en vol met buizen geladen. Met hun groeiervaring hangen de oprichters al lang niet meer het ‘achteroverleunende’ idee aan dat ze voorlopig weer voor tientallen jaren vooruit kunnen. Integendeel, ook na de ingebruikname van ‘nummer 3’ blijven de ogen rondspieden naar nóg meer capaciteit. In Geldrop blijft de blik hangen bij een oude spinnerij van de firma Van den Heuvel aan de oever van de Dommel. Die is als bulkopslaghal te gebruiken, al zijn de gietstalen kolommen vanuit dat perspectief wel erg hots-knots door de ruimte gestrooid. Maar de capaciteit is hard nodig en om er toch iets efficiënts van te maken, worden de kolommen gewoon verwijderd. Voor het buitenterrein wordt eveneens een oplossing gevonden. Dat bestaat uit een dusdanige hoeveelheid blubber, dat je er eigenlijk niets mee kunt. Maar Marinus van Kempen kijkt meteen door de slurry heen. “Die blubber zit toch in de huurprijs, hè, want daar kunnen we niets mee?”, houdt hij de verhuurder voor. “Jaja, natuurlijk, die grond krijgt u er gratis bij!,” laat deze zich probleemloos overbluffen. Zodra de deal zwart op wit staat, zorgt MCB voor verharding van het terrein. Zo wordt de opslagruimte een flink stuk opgerekt voor dezelfde prijs....!

Buurtbewoners

Wat menselijk basiscomfort betreft is de oude spinnerij nogal Spartaans ingericht. Er is namelijk niks: geen stromend water, geen kachel en geen toilet. En gezien de lange werkdagen mogen we zeker laatstgenoemde voorziening een elementaire personele behoefte noemen. Je kunt wel eens een enkele keer een belendende boom lief en verontschuldigend aankijken, maar dat is natuurlijk geen structurele oplossing. Daarom knopen de medewerkers vriendschappelijke relaties aan met de buurtbewoners. Ze krijgen het voor elkaar dat ze even mogen langskomen als boterham en thee zich in de eindfase van het verteringsproces bevinden. Niet zelden krijgen ze dan ook nog een ‘bakje’ koffie. En dat luidt vaak weer een volgend bezoek in



In 1962 wordt het derde magazijn met spoed ingewijd en vol met buizen geladen.

Al snel wordt duidelijk dat de vierkante meters slechts een druppel op een gloeiende plaat vormen. Binnen een jaar is het weer ‘knijp’ en gaat de speurtocht verder. In Geldrop vindt MCB bij Hoogers een hal aan een ander water: het Eindhovens kanaal. Ook daar is het behelpen geblazen, want de hal blijkt 10 meter breed, terwijl daar de opslag van naadloze, rechthoekige en vierkante, zwarte buizen én materialen tot 14 meter wordt voorzien. Maar geen nood, MCB is een bedrijf waar 14 in 10 past. Nadat er een kraanbaan is aangebracht, krijgen de chauffeurs gewoon een praktische training ‘diagonaal manoeuvreren’. Het lange spul wordt overdwars binnengereden en er net zo schuin weer uit gehaald. Bij grote karweien is daar een extra heftruck wel handig bij. En ook daar is een mouw aan te passen. Een belletje naar de collega’s in de voormalige spinnerij aan de Sluisstraat is voldoende. Er zijn altijd medewerkers die wel in zijn voor een verzetje en zo hobbelt er bij tijd en wijle een MCB-vorkheftruck door het Geldropse straatbeeld om bij de diagonale kunststukjes te helpen.

1962

Ingebruikname derde magazijn aan de Aalsterweg.

1963

Koning Boudewijn benoemt Marinus van Kempen tot Ridder in de Kroonorde van België.

1964

Frans van E트로 ontvangt het Gouden Ereteken voor Verdienste van de Republiek Oostenrijk.

Juli: Peter van E트로 komt in dienst.

1965

MCB huurt een magazijn in de Sluisstraat in Geldrop.

1966

MCB huurt een tweede hal in Geldrop, bij het Eindhovens kanaal.



Loswerk kan meestal niet op het terrein plaatsvinden en zorgt dus voor een heleboel gemier op de Aalsterweg. En tel daar de slecht startende vrachtwagenmotoren nog maar bij. Het is geen pretje voor de omwonenden.

Met deze ruimtes is de staalgroothandel nog allerm minst verzadigd en dus wordt ook in Nuenen nog een hal aan de capaciteit toegevoegd. Daar vindt al snel een bizar ongevalletje plaats. Op een mooie zomerse dag schiet er een elektrische kraan van de kraanbaan, dwars door de muur heen. Lang wordt er gezocht naar de oorzaak van dit accident. Twee man waren er aan het werk. Via een knop kunnen ze de kraan voortbewegen, maar ze moeten al erg 'hun best' doen om zo'n ravage aan te richten. En nee, ze snappen ook niet hoe dit kan zijn gebeurd!



Het mudvolle MCB-terrein blokkeert veelal de doorgang voor leveranciers met hun materialen.

Als de onderzoekers voor de vierde keer op het bordes kruipen om naar de oorzaak te speuren, komt de aap uit de mouw. Het bordes geeft uitzicht op diverse achtertuinen en de dichtstbijzijnde vertoont een sterk afleidend tafereel. Twee blonde schoonheden liggen er volop te zonnen en te oordelen naar de minieme hoeveelheid kleren die ze dragen, voelen ze zich volstrekt onbespied. Ten onrechte, want de MCB-hal biedt regelrechte VIP-plaatsen waar een gemiddeld theater stikjaloers op zou zijn. Eens even kijken, op de dag van het ongeluk was het ook zulk mooi weer En ja, hoor, na enig aandringen komen de twee magazijnmedewerkers er eerlijk voor uit. Getroffen door het plotse uitzicht hadden ze er helemaal niet aan gedacht om hun duim van de ingedrukte knop te halen. Integendeel, toen de linkerschoonheid zich had omdraaid, had één van beiden in zijn opwindning onbewust nog harder toegedrukt. Toen moet dat ding doorgeschoten zijn. Tja, als je zo'n kraanmechanisme ontwerpt, sta je er natuurlijk niet bij stil dat deze ook bestand moet zijn tegen uiterst aanlokkelijke tafereeltjes voor de bediener Niet lang daarna wordt de aankoop van twee gordijnen met voorrang behandeld!

Transport

Met bouw en huur holt MCB voortdurend achter de groeiende opslagbehoefte aan. Lastiger is het om ruimte te vinden voor het geleidelijk uitdijende wagenpark. MCB heeft geen parkeerplaats waar de wagens in slagorde opgesteld kunnen worden. Integendeel, het bedrijf moet zijn toevlucht zoeken tot diverse buurtstraten waar de trucks gewoon langs de weg geparkeerd worden, beladen en al. Boze blikken van bewoners over die 'lelijke, kolossale dingen voor hun deur' kunnen door chauffeurs slechts met een verontschuldigend gebaar worden beantwoord. 'Wat moeten we anders?' MCB probeert de buurt te ontzien door zo veel mogelijk gebruik te maken van delen van straten waar niet gebouwd is. Andere overlast komt van de wagens op de Aalsterweg. Leveranciers met materialen kunnen het mudvolle MCB-terrein meestal niet op, wat tot een heleboel gemier en gemanoeuvereer op de Aalsterweg zelf leidt. Zeker in hartje winter is het geen pretje. Claxonnerende wagens, blauwbekkende chauffeurs en op de achtergrond magazijnmedewerkers die met een brander aan elkaar gevrozen ijzeren platen aan het losmaken zijn. Ziedaar een allerm minst zeldzame, mistige ochtend op een winterse dag. En tel daar het lawaai nog maar bij van late, soms nachtelijke belading en de penetrante dieselgeur en rookpluimen als gevolg van slecht startende motoren.

Een stuk hekwerk

Het wagenpark van MCB is omvangrijk en met zo veel wielen op de weg, gebeurt er altijd wel eens iets. Zoals die keer dat een chauffeur na het lossen wegrijdt en per ongeluk een stuk van het hek van zijn laatste klant meetrekt. De klant rent wild gebarend naar buiten, maar de chauffeur heeft niets in de gaten en gaat met wagen en hekwerk in alle rust terug naar MCB. De gedupeerde afnemer neemt direct contact op met de groothandel en wordt met een 'O jeetje' doorverbonden naar de financiële administratie. Daar wordt, na enige excuserende woorden, aan de telefoon het schadeformulier ingevuld. De chauffeur kijkt raar op als hij bij binnenkomst gevraagd wordt om zich bij de financiële administratie te voegen. Een schadeformulier? Een hekwerk? Het 'geval' is al geregeld voordat hij doorheeft wat er is gebeurd. Ja, nu je het zegt, hij meende al een licht gerammel gehoord te hebben.....

Twee onderscheidingen

MCB zet heel wat koudgewalste platen af en is dus een goede 'agent' van het Belgische Espérance Longdoz. Aangezien Marinus van Kempen hierbij het gezicht naar buiten is, wordt hij in 1963 in het zonnetje gezet bij de feestelijke opening van de nieuwe fabrieken van Espérance Longdoz in Chertal. De Belgische koning Boudewijn benoemt hem zelfs tot Ridder in de Kroonorde van België. Het MCB-gezicht in Oostenrijk behoort toe aan Frans van Ettro. Hij onderhoudt de contacten rond het Styria-staal en bezoekt de fabriek aldaar veelvuldig. Dat blijft niet onopgemerkt en voor zijn actieve bemoeienis ontvangt hij in 1964 het Gouden Ereteken voor Verdienste van de Republiek Oostenrijk.

Gedragsregels

Groei vraagt ook op kantoor om maatregelen. In een klein clubje is er weinig ruimte om je aan de ongeschreven mores te onttrekken, maar in groter verband zijn gedragsregels op papier toch wel gewenst. Die kaderen een fatsoenlijke omgang met klanten en met elkaar in en geven houvast. Zo weten nieuwelingen direct wat er van

hen wordt verwacht en zien ze dat ze met een eventuele neiging tot het verbeuzelen en verspillen van tijd en materialen, niet ver geraken bij MCB. Met name Frans van Ettro, die zeer sociaal is jegens medewerkers maar niet gediend is van 'ongepast en incorrect' gedrag, hecht aan zo'n reglement. Je kunt dergelijke richtsnoeren natuurlijk met een hoop gepeins bij elkaar bedenken, maar waarom zou je moeilijk doen als je de basis ook in de Succes-agenda kunt vinden? En dus worden ze daaraan met slinkse blik ontfoetseld, ingetypt en naar de wereld van de staalhandel gemodelleerd. Al vroeg vormen ze het uitgangspunt voor het gewenste MCB-gedrag ten burele.

Uit: Richtlijnen en inlichtingen voor het personeel (1)

De telefoon

Alle interlocale gesprekken moeten aan de telefoniste worden aangevraagd. Wij hebben er geen bezwaar tegen, dat U een enkele keer en voor iets van belang een privé stadsge-sprek voert, maar dan gaarne buiten werktijd. Interlocale particuliere gesprekken zijn echter alleen toegestaan via de telefoniste en tegen vergoeding van de gesprekskosten, nadat men toestemming van de chef de Bureau heeft ontvangen.

Het telefoongesprek

Iedereen behoort aan de telefoon vriendelijk en correct, doch vooral vlug te worden bediend. Elke periode van 12 seconden kost geld. Concentreer Uw volledige aandacht op het gesprek.

De punten die in acht moeten worden genomen: Laat U altijd leiden door de gedachte, dat de tijd van Uw gesprekspartner kostbaarder kan zijn dan U denkt. Bij een foutieve verbinding is een verontschuldiging niet overbodig. Beëindig nimmer een gesprek door abrupt de verbinding te verbreken, zelfs niet wanneer de gesprekspartner onhoffelijk is. Wanneer de rode lampjes branden, wordt U verzocht geen uitgaand gesprek te beginnen, er zijn dan bijna geen lijnen vrij. Overtuig U, dat er iemand aanwezig is om Uw toestel te bedienen, voordat U van Uw plaats gaat en zeg zowel aan Uw buurman als aan de telefoniste waar U te bereiken bent.

Diverse aanwijzingen en opmerkingen

- *Het roken is voor de heren toegestaan. Degene, die zelf hun cigaretten draaien, worden echter verzocht dit zoveel mogelijk thuis te doen. Voor de dames is het roken over het algemeen niet gewenst.*

1966

MCB huurt een hal in Nuenen.



Hub van Ettö, hier sprekend tijdens de viering van het 25-jarig bestaan van MCB, wordt in 1966 adjunct-directeur.



Applaus voor de muziek tijdens de jubileumviering.

- De actieve kantoorbediende kenmerkt zich door initiatief, geeft zijn (haar) ogen de kost en helpt mee om orde en zuinigheid te bewaren.
- Ga spaarzaam om met vloeibare zeep. Een paar druppeltjes doen evenveel als een handvol.
- Slecht en onleesbaar schrift kosten handenvol geld, door de vertraging welke bij het teruglezen ontstaat en door de misverstanden welke er door worden veroorzaakt. In Nederland moet de schade die het slecht schrijvende deel der natie aan de economie toebrengt, worden gesteld op 100 miljoen gulden per jaar.

De briefwisseling

Geef Uw brieven ter ondertekening aan de Directie door, (in ieder geval voor een groot gedeelte) uiterlijk om vier uur 's middags. U helpt dan mede te bevorderen dat de correspondentie nog voor 6 uur dezelfde dag weg kan. (.....)

Gum zo weinig mogelijk! Een brief waarin gegumd is, heeft zijn cachet verloren. Verzamel de mislukte brieven. Zij kunnen als kladpapier worden gebruikt.

Diverse wenken

Lever al Uw werk onberispelijk af. Schrijf netjes, tik netjes. Wees accuraat. Slordigheid is een van Uw grootste vijanden wanneer U op kantoor vooruit wilt komen. Begin Uw werk op tijd. Kom een paar minuten te voren al. Blijf niet in kleedkamers e.d. hangen, maar ga onmiddellijk aan het werk. Doe ook niet mee aan gesprekken, die de zaak niet raken. Uw chef zal deze houding waarderen en in zijn denken zal de gedachte postvatten, dat U ijverig en plichtsgetrouw bent. Begin niet op te ruimen als er nog 10 minuten gewerkt kan worden. U wekt daarmee de indruk, dat U aan het einde van de dag verslapt. Zorg ervoor, dat U goede maatjes wordt met de chef, zonder hem evenwel te vleien of naar de mond te praten. Doe alles wat hij U opdraagt met een opgewekt gemoed.

Zorg ervoor, dat U een goede kameraad bent voor Uw collega's. Wees gediensstig. Werk niemand tegen. Niets staat Uw promotie zo in de weg als een slechte verstandhouding met het overige personeel.

Wees elke dag bereid iets nieuws te leren. Wordt niet eigenwijs en denk ook niet, dat U na een half jaar alles al van Uw werk weet. In het zakenleven leert U tot het ogenblik, dat U met pensioen gaat. Er is voortdurend iets nieuws. Pas er voor op, dat U uitsluitend een routinewerker wordt. Ongetwijfeld zult U veel sleurwerk te verrichten krijgen, maar als U er niet in slaagt initiatief in Uw eigen werk te ontwikkelen, blijft U 'n nummer. Omzet is belangrijk, maar netto-winst is belangrijker. Houdt prijzen op peil en vermijdt langzame betalings.

Verhoogde omzetsnelheid tegen normale prijzen betekent verhoogde winst. Help mee om winkeldochters de deur uit te werken en om aanbiedingen het vlugst bij de klanten te hebben.

Brutaliteit

Dat medewerkers zich aan gedragsregels houden, wil nog niet zeggen dat alle 'klanten' dat doen. Een chauffeur met een busje komt wat roestvast stalen materialen opladen. De bedrijfsnaam van een bekende liftenfabrikant, een vaste klant van MCB, staat met grote letters op zijn wagen geschilderd. Hij krijgt de spullen mee en tekent af met iets wat op een handtekening lijkt. Een medewerker van het magazijn vertrouwt het niet helemaal. Hij vindt het maar een vreemde bestelling, zo'n paar materialen. Als hij buiten gaat kijken, is de wagen echter net vertrokken. Een paar dagen later komt er op kantoor een 'verbaasd telefoontje' binnen. De liftenfabrikant. Hij heeft een factuur ontvangen, maar helemaal niets besteld! De daaropvolgende beschrijving van het busje komt ook niet overeen met de inhoud van z'n wagenpark. MCB is opgelicht, 'brutaliteit' blijkt veel gradaties te kennen. De afhaalprocedure wordt verder aangescherpt.



Medewerkers op kantoor. V.l.n.r. Trudo Geven, Wim van den Boomen, Jo van den Biggelaar, Frans van der Zanden, Wim Knufman en Jacques Muller.

MCB wordt 25

Via geschreven en ongeschreven regels bereikt MCB in 1966 haar 25-jarig bestaan. Er werken dan al 231 mensen, onder wie 22 vertegenwoordigers en 22 vrachtwagenchauffeurs, bij de groothandel. Als de medewerkers elkaar feliciteren met deze mijlpaal, is dat voor menigeen tevens een kennismaking, vooral als de ene hand kantoorwerk is gewend en de andere eeltig is van het sjouwen of sturen. Of als die toebehoort aan een van de verre vertegenwoordigers. Zij vormen het legertje handelsreizigers van MCB die allen in grote individuele vrijheid en op grote afstand van de staalgroothandel opereren. Slechts een paar keer per jaar laten ze hun neus zien in Eindhoven.

Het blijft natuurlijk niet bij een simpele felicitatie. De verjaardag wordt groots gevierd, en wel in de DAF-kantine. Maar alvorens men zich aan het feestgedruis overgeeft, wordt er teruggekeken. Een eucharistieviering, voorafgaand aan de festiviteiten, verplaatst de gedachten naar alle inspanningen die MCB hebben gebracht tot waar het in 1966 staat. En naar alle ups en downs op die weg. Frans van Eетро vat het in zijn feestspeech nog eens kort en bondig samen: de metaalcompagnie is Met Courage Begonnen en Met Correctheid Bestendig. Daar staan de letters 'MCB' wat hem betreft voor. Courage is er nodig geweest om in hartje oorlogstijd van start te gaan en via een correcte manier van ondernemen, waarin 'nooit 'nee' verkopen' de rode draad vormt, is het bedrijf bestendig in zijn bestaan. Anno 1966 zit de staalgroothandel nog steeds op die lijn. Dat de medewerkers, grotendeels zelf verantwoordelijk voor de bestending, de courage uit 1941 zeer waarderen, blijkt als beide oprichters op het feest spontaan op de schouders worden genomen en door de zaal gedragen. Het is een uiting van loyaliteit aan het bedrijf, aan de oprichters die door velen figuurlijk, maar die avond ook letterlijk op handen worden gedragen. De partners van de MCB'ers doen even hard mee. Ze horen bij 'de club', MCB is immers een familiebedrijf. En daar hoort dus ook een 'clublied' bij. Al vroeg in de geschiedenis van MCB heeft reclameman Gerard Gelsing dat geschreven ter opluistering van feesten. De tekst varieert een beetje in de loop der jaren, maar het refrein blijft standvastig. *MCB, MCB, die goeie, ouwe, trouwe, brave MCB!* Het werkt verbindend.

Normala gesproken is de saamhorigheid onder het personeel al groot, maar als je zo gezamenlijk, uit volle borst, een aantal coupletten aflegt, ontstaat het gevoel dat niemand ooit meer weg wil bij MCB...! En voor velen geldt dat ook.

Het MCB-lied (Wijze: falderie – faldera)

*In Eindhoven aan de Aalsterweg
daar staat de M.C.B.*

*U kunt geloven wat ik zeg
daar blijft de klant tevree.*

Refrein:

M.C.B., M.C.B., M.C.B.

Goeie, ouwe, trouwe, brave M.C.B.

M.C.B.

Spreekt ook een woordje mee.

*Wij doen in platen en in staal
in assen en in buis
en brengen u dit allemaal
per auto bij u thuis.*

*De reizigers, wel twee dozijn,
zijn steeds heel blij geweest
met orders, zij het groot of klein,
met grote wel het meest.*

*De chauffeurs zijn al vroeg op pad
elk met een flinke vracht,
al zijn de wegen wel eens glad,
geen klant die nood'loos wacht.*

*De mannen van ons magazijn
zijn steeds van zessen klaar.
Ze vinden juist wat drukte fijn,
geen balk is hun te zwaar.*

*De meisjes van ons druk kantoor
zijn aardig, lief, charmant.
Hun brieven gaan per post, per spoor
door gans ons Nederland.*

*De juffrouw aan de telefoon,
die heeft een stem van goud.
Zij hoort meteen al aan uw toon,
dat u niet van wachten houdt.*

*De boekhouding heeft werk genoeg
elk saldo krijgt zijn beurt,
maar komt uw giro soms wat vroeg
geen mens die daarom treurt.*

*De verkoopstaf - en dat is goed -
is vroeg en laat paraat
en is er met uw order spoed,
dan weten zij steeds raad.*

*Het werken is voor ons een sport,
bij die ouwe M.C.B.
en als die zaak nog groter wordt,
dan groeien wij wel mee.*



De vennoten in de kerk en in de DAF-kantine.

1966

MCB 25 jaar, 231 medewerkers.
Wagenpark: 12 DAF-trekkers,
13 DAF-opleggers, 2 DAF-vrachtwagens,
4 bestelwagens, 33 personenauto's,
6 heftrucks, 1 mobiele kraan,
4 palletwagens, 17 bovenloopkranen.

Hub van Eетро wordt algemeen
procuratiehouder met de persoonlijke
titel van adjunct-directeur.



Beelden van de viering van het 25-jarig bestaan van MCB.



Het glas-in-loodraam dat door het personeel wordt aangeboden.

De medewerkers drukken hun waardering ook stoffelijk uit. Ze bieden de directie ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan een glas-in-loodraam aan van de Bredase kunstenaar Gerrit de Morée. Een raam met een aantal boodschappen. Een man, een vrouw en een kind vormen een MCB-gezin, een boom symboliseert de groei van MCB, terwijl een kompas, vogels en uitlopende banen staan voor het feit dat het bedrijf met zijn klantenkring is uitgegroeid naar alle windstreken. Verder zijn een brugvorm en de tien geboden in het raam te herkennen. De brug beeldt de dienstbaarheid uit, de basis van de onderneming, terwijl de tien geboden de leidraad vormen voor alle medewerkers. De waardering komt niet enkel van binnenuit. Ook anderen laten blijken dat ze de prestaties van Frans van E트로 and Marinus van Kempen hoog hebben zitten. Niet alleen de zakelijke, ook de persoonlijke. Frans van E트로 treedt in de nog verse voetsporen van zijn collega-oprichter als hij benoemd wordt tot Ridder in de Kroonorde van België vanwege zijn industriële verdiensten voor het land. Marinus van Kempen ontvangt het ridderschap in de Orde van de Heilige Gregorius de Grote, een blijk van waardering van de Heilige Stoel voor zijn verdiensten voor de rooms-katholieke kerk. 'Rome' zoomt daarbij opnieuw in op zijn loyale en royale bijdragen aan zijn lokale parochie.

Vieren en feesten horen bij MCB. Het is een manier waarop de directeuren blijk geven van hun waardering voor de loyaliteit van de medewerkers en de steun, achter de coulissen, van hun partners. Een middel ook om medewerkers aan het bedrijf te



Als MCB iets te vieren heeft, worden ook de partners uitgenodigd.

binden. Daar zijn de oprichters net zo alert op als op klantenbinding. De jubileumviering in 1966 laat dat nog eens zien. De muziek vangt evenwel aan als de klanken van het vorige feest nog aan het wegsterven zijn. Twaalf jubilarissen, onder wie de eerste vrouwelijke, zijn in oktober 1965 nog maar net gehuldigd voor hun trouwe dienstverlening. Met een professioneel toneelstuk in de stadsschouwburg en een massale uitnodiging aan het personeel. Groei, een oplopende bedrijfsleeftijd, een toenemend aantal jubilarissen, kun je dat steeds maar *en masse* blijven vieren? Niet lang nadat dit balletje wordt opgeworpen, valt het besluit om de jaarlijkse jubilarisfeesten om te zetten in een vijfjaarlijks feest voor het gehele personeel met ahang. De trouwe medewerkers worden op hun jubileumdag nog wel in het zonnetje gezet, maar de lustrumdata van het bedrijf zijn voortaan sturend voor groots feestgewoel. Met een wat ruimere tijdsperiode kan er dan ook nóg steviger uitgehaald worden. En zo start een reeks legendarische verjaardagsfeesten die op wisselende locaties plaatsvinden: in feestzalen, congrescentra, wijkgebouwen, motel Eindhoven, etc. Vast stramien is dat er tevoren in de kerk een Heilige Mis plaatsvindt, want bezinning en dankzegging gaan vóór gedruis. Maar als het 'los' gaat, gaat het ook los: er treden artiesten op, er wordt muziek gemaakt en eten en drinken zijn er in overvloed. De medewerkers kunnen bovendien kiezen uit een aantal fraaie cadeaus. En dat is geen categorie 'balpennetje met vulpotlood', maar zit op het niveau van koffieapparaten, tosti-ijzers, wekkerradio's e.d.

Attentie

De geboortedag van de oprichters krijgt ook elk jaar aandacht. Van Kempen vestigt die aandacht daar nogal abrupt op door z'n hand in de lucht te steken en zich hardop jarig te verklaren. Deze manoeuvre ter algemene kennisgeving scheelt een heleboel handen schudden. Bij Van E트로 gaat het er wat gedistingeerder aan toe. Pas als het verjaren wordt opgemerkt, gaat dit rustig rond. Althans, in de jaren waarin er op dezelfde dag geen MCB-jubileum te vieren valt. In 'kroonjaren' wordt daar uiteraard feestelijker en luidruchtiger bij stilgestaan.

Op de 'normale' verjaardagen is er een kleine attentie voor de medewerkers. De mannen kunnen rekenen op een sigaar, de niet-rokers en dames worden getraceerd op een bonbon. Want roken is niets voor dames, niet op kantoor en niet op toilet. Maar dat wisten we al.....



Bij MCB is 'eewig' sprake van ruimtegebrek.

Wat bepaald geen feest is, is het eeuwige ruimtegebrek. MCB heeft dat met de bouw van drie grote magazijnen en de aanvullende huur van enkele hallen hoogstens wat weten te dempen, maar niet weggenomen. Bovendien vertonen de vestigingen van het bedrijf logistiek gezien geen efficiënt scharnierend en logisch samenhangend geheel. In haar jacht naar magazijn capaciteit heeft de groothandel plompverloren met pijltjes op het dartbord van zuidoost-Brabant gegooid. Behalve in Eindhoven, Geldrop en Nuenen is er inmiddels ook een pijltje in Valkenswaard beland. Daar heeft MCB in 1966 in de J.F. Kennedylaan twee industriehallen van Sallaerts gehuurd. Het wordt nu echter zo langzamerhand tijd voor een structurele oplossing, desnoods in combinatie met een verhuizing. Zo'n scenario zou wel eens in het verschiet kunnen liggen, omdat de groothandel aan de Aalsterweg klem zit. Er is al gebouwd tot aan de zomen van de tuintjes van de belendende woonwijken. De drukke invalsweg, de muren van de OBAM en rijen geraniums vormen aldus een natuurlijke grens. Een deel van de oplossing wordt gezocht in verkoop via rechtstreekse aanvoer. Bij grote partijen plaatstaal stapt MCB op die tactiek over. De groothandel regelt de bestelling en zorgt er met eigen transport voor dat de materialen enkele weken of maanden later van de fabri-



Ook de gehuurde hallen van Sallaerts in Valkenswaard liggen al snel vol met platen.

kant naar de klant getransporteerd worden. Ze komen dus niet bij MCB op voorraad te liggen. Onder meer voor DAF wordt deze handelwijze veelvuldig gehanteerd. Tegelijkertijd blijven de ogen gericht op structurele capaciteitsuitbreiding, onder meer in de vorm van een betaalbare en geschikte lap grond waar nieuwbouw op gepleegd zou kunnen worden. Een plaats aan het water zou bijvoorbeeld handig zijn, dan kan het vervoer van zware materialen per schip plaatsvinden. De gemeente Eindhoven wijst MCB in dat verband op het industrieterrein De Hurk, direct naast het Beatrix-kanaal. Daar is bedrijfsgrond beschikbaar. In aanwezigheid van een ambtenaar bezoekt Marinus van Kempen de plek samen met zijn zoon Jan. Hij is zich na een brede bedrijfsoriëntatie gaan richten op alles wat met techniek, logistiek en gebouwen heeft te maken. "Waar bestaat de grond bij het Beatrix-kanaal eigenlijk uit?", willen de Van Kempen's weten. De ambtenaar rept van 'goei zand' dat gedolven is bij het aanleggen van het kanaal. Maar de schoenranden van de gasten vertellen een ander verhaal. De grond plakt overal aan vast. Het is vette leem. En daar moet dan straks dagelijks op geladen en gelost worden? Nee hoor, totaal ongeschikt voor een groothandel als MCB! En zo verhuist het verhuisscenario zelf als eerste: naar een diepe bureaulade.

1966

Het personeel biedt de directie een glas-in-loodraam aan.

Marinus van Kempen wordt Ridder in de Orde van de Heilige Gregorius de Grote.

Frans van E트로 wordt Ridder in de Kroonorde van België.

Uitgave van de vierde editie van het MCB Boek: oplage 15.000.

MCB huurt magazijnruimte van de firma Sallaerts op de Kennedylaan in Valkenswaard.

1967

Oktober: Rien van Kempen komt in dienst.



De eerste serie hallen in aanbouw in Valkenswaard.

Of... wacht..., Valkenswaard, daar bij die industriehallen. Daar is nog 6,5 hectare grond te koop. Dat is toch interessant? Je zou er flink wat hallen kunnen neerzetten! Jan ziet het wel zitten, maar Van Kempen senior vindt, zuinig als hij is, zo'n lap te groot. En te veel is hetzelfde als te duur. De notaris die betrokken is bij de zoektocht naar kopers, komt dit standpunt ook ter ore. Hij blijkt niet over een extreem geduld te beschikken en geeft een natuurlijk wik- en weegproces nauwelijks tijd. Zeseneenhalf hectare te veel? 'Dan kan er wel een stukje vanaf,' concludeert hij in alle stilte. 'Schiet het straks met het hakken en die knoop tenminste ook op.' En zo besluit hij een dikke hectare van de grond aan busonderneming EMA in optie te geven. De Van Kempen's weten echter niet beter dan dat ze nog in onderhandeling zijn over de 6,5 hectare. Als Jan het familiale meningsverschil uiteindelijk in zijn voordeel beslecht en de koop wil sluiten, blijkt er nog 51.110 m2 grond over te zijn. "Je vader vond het toch te groot?" Te groot is het zeker niet, want MCB verkeert in een permanente groei stuip.



En die afgesnoepte hectare-plus is allesbehalve overbodig. Pas in 1972, als de optie van de EMA stopt, kan MCB het stuk van 13.030 m2 alsnog kopen. Maar ze betaalt er dan behoorlijk wat meer voor.....

Doe jij het maar voort!

Met de grondaankoop besluit MCB definitief voor Valkenswaard te kiezen als centraal punt voor de materialenopslag. Vijf hallen moeten er komen te staan, zodat men op termijn verlost is van al die plukjes MCB in de omtrek van Eindhoven. Jan van Kempen praktiseert zich suf hoe de nieuw te bouwen hallen het best ingericht kunnen worden en schetst en schetst. De capaciteit moet optimaal benut worden, maar je moet ook met je transportmiddelen bij de schappen kunnen en kunnen manoeuvreren met de spullen. Dat is zo eenvoudig nog niet. Bovendien kijkt Pa Van Kempen bij zoiets ingrijpends als de verhuizing naar Valkenswaard natuurlijk niet zomaar de andere kant op. "Nee, jungske," zegt pa bij het zien van de schetsen, "bij Mercx deden we dat anders." En hij haalt een sigarendoosje tevoorschijn om de efficiënte aanpak van zijn voorgaande werkgever te schetsen. "Kijk, we zetten de buizen gewoon vertikaal. Dan kan er een hele partij op een meter staan. Dat is het voordeligst, want die meter heb ik van de gemeente gekocht, maar de rest tot aan Onze Lieve Heer is van ons!" Het is overduidelijk een oplossing uit een ver verleden. Toen je met de hand nog een paar buizen uit de voorraad kon gaan halen. Nu gaat het over tonnen. Horizontale opslag is daar het enige antwoord op. Jan komt dan ook tot een geheel andere oplossing en rekt uit wat het ongeveer gaat kosten. "Maar wat als het helemaal fout gaat?," pruttelt pa. "Dan zijn we dat bedrag kwijt en weten we hoe het wel moet." Dat is het moment waarop Pa Van Kempen loslaat: "Jungske, doe jij het maar voort!" Hij bemoeit zich nooit meer rechtstreeks met bouw en inrichting.

Jongste zoon

In oktober 1967 vindt opnieuw familie-uitbreiding plaats. De jongste zoon van Marinus van Kempen, Rien, komt na zijn UTS-opleiding in dienst. Ook zijn leerproces bij MCB wordt gekenmerkt door 'alles aanpakken'. Maar na verloop van tijd komt hij op het spoor van een tak van sport waar zijn vader een zwak voor heeft: lassen. Geleidelijk aan bouwt Rien op de lasafdeling zijn kennis op van dit technische verbingsproces en de bijbehorende apparatuur.

Pensioenvoorziening

We zitten dan in een tijd, eind jaren zestig, waarin in het bedrijfsleven financieel aantrekkelijke voorzieningen voor het personeel beginnen te ontstaan. Het is een manier om medewerkers te binden. Met name bij grote bedrijven duikt het fenomeen op: DAF, Philips, de Technische Universiteit. MCB kent op dat moment alleen een eenvoudige oudedagsvoorziening. Deze regeling was aanvankelijk opgezet om weduwen van overleden MCB-medewerkers niet in de kou te laten staan, maar alle medewerkers kunnen er gebruik van maken. Een vrijgezel betaalt twee tientjes en MCB lapt daar een tientje bij. Trouw je, dan draait de regeling om: een gehuwde medewerker betaalt een tientje en MCB voegt daar twee tientjes aan toe. In de staalbranche is dat al heel wat. Maar MCB kijkt niet rond in het eigen werkveld om te zien hoe ze via een goede pensioenregeling nog aantrekkelijker kan worden als werkgever. Ze kijkt juist hoe de grote bedrijven het doen op dit vlak: dáár wil ze zich aan spiegelen. Op basis van dit legitime spiekwerk wordt zó, onder leiding van Hub van Ettro, een moderne pensioenregeling ontworpen en vastgesteld. Eind 1969 gaat die in. De groothandel in staal kiest er niet voor om de pensioenpremie geheel ten laste te laten komen van het bedrijf, zoals sommige andere ondernemingen wel doen. Dan wordt het te veel een vanzelfsprekendheid en wordt de regeling al snel niet meer als iets extra's gewaardeerd, redeneert de MCB-top. Een kleine eigen bijdrage benadrukt bovendien de eigen verantwoordelijkheid van een medewerker op dit vlak. Met de regeling is MCB anno 1970 een witte raaf in de branche. Andere metaalgroothandels zijn nog lang niet zo ver.

Ook een vernieuwing, maar dan van andere aard, is de invoering van de Belasting Toegevoegde Waarde (BTW) per 1 januari 1969. Daarmee wordt het bestaande stelsel van omzetbelasting veranderd. Voor het bedrijfsleven is dat een ingrijpende vernieuwing, zeker voor ondernemingen die over de grens winkelen en afzetten. Dáár geldt het Nederlandse BTW-tarief immers niet. Hoe moet dat dan met de prijzen? En hoe voorkom je dat prijzen van producten de pan uitrijzen door een opeenstapeling van BTW-percentages door tussenleveranciers? Hub van Ettro duikt in de materie en neemt een coördinerende rol op zich. Hij informeert bij leveranciers hoe ze dit gaan oppakken, maar daar blijken vooral veel vraagtekens rond te zoemen. In eigen gelederen zijn de meningen verdeeld. Afdelingschefs blijken allemaal een ander idee over toepassing van deze nieuwe omzetbelasting te hebben. Zonder coördinatie gaat elke afdeling er dadelijk naar eigen inzicht mee aan de slag en krijg je een prijzenratjetoe. En ga er maar vanuit dat klanten die met meerdere afdelingen van doen hebben, dan straks hun totale pakket bij elkaar gaan zitten shoppen bij de afdeling waar ze het voordeligst uit zijn. Na veel vor-

sen in deze complexe materie besluit de adjunct-directeur maatbepalend te laten zijn wat fabrikanten voorheen terugkregen bij export van producten (9,2%) met één procent mindering. Aan de hand hiervan worden alle prijzen van het gehele MCB-assortiment opnieuw berekend. Vervolgens wordt een complete MCB Nieuws gevuld met informatie over hetgeen MCB van de prijs aftrekt nu de BTW wordt ingevoerd. De uitgave slaat in als een bom. Leveranciers hangen direct aan de lijn: "Wat doen jullie nou?????" Maar ze zijn snel stil als er uitleg wordt gegeven en als ze erop worden geattendeerd dat ze eigenlijk altijd te veel hebben teruggekregen bij export. MCB blijkt ook nog eens rap met haar informatievoorziening. Het Ministerie van Economische Zaken komt pas twee dagen later met een voorlichtingsoffensief. Dan is de speciale MCB Nieuws al in groten getale opgevraagd en 'verslonden'. Goede reclame voor de staalgroothandel.



MCB brengt zeer rap een speciale MCB Nieuws uit over de consequenties van de BTW.

1969

Aankoop van een terrein in Valkenswaard (51.110 m²).

Invoering van de pensioenregeling.

Invoering van de BTW. MCB bericht er al over voordat het Ministerie van Economische Zaken met officiële voorlichting komt.



Telefoons en verder hoofdzakelijk kaartenbakken. Boven: rechts Jan Smits. Midden: Hanny Bruisten en Wil van den Akker. Onder: Cris van Gerven en Wim van den Boomen (rechts).



Jaap Dost werkt voor de voorraadadministratie en huist in bij de afdeling 'Inklaring'.

Mooi kostuum

Het sociale karakter van de oprichters blijkt weer eens als de medewerker van het allereerste uur, Jaap Dost, in 1968 gezondheidsproblemen krijgt. Na zijn herstel kan hij, op een korte periode na, slechts halve dagen werken. De directie vangt hem goed op: hij behoudt zijn salaris en krijgt een baan binnen de voorraadadministratie, die hij met uiterste precisie vervult. Dost heeft het naar zijn zin op kantoor. Hij houdt ervan om in een mooi kostuum, met gladgestreken overhemd en bijpassende stropdas, zijn werk te doen.

Nieuwe hulpmiddelen

Op de valreep van de jaren zestig komen op kantoor nog twee nieuwe hulpmiddelen de gelederen versterken: een boekhoudmachine en een adresseermachine waarmee je per klant stalen ponskaartjes kunt maken, met het debiteurennummer, de gecodeerde korting en het factuur- en afleveradres erop. Met behulp van het plaatje en een papieren master wordt factuurpapier aangemaakt. Dat vergt iets meer dan een druk op een knop. Je moet eerst het plaatje met wat handmatig duwwerk onder de inktband fruniken en vervolgens een stevige hengst op een hendel geven. Daarna komen er nog typistes aan te pas om de bon over te tikken en zwerfen medewerkers van de facturerafdeling uit om bij inkoop de materiaalprijzen te achterhalen en toe te voegen.

Met het gebruik van de machinerie wordt dus slechts een klein deel van een verder geheel menselijk kantooraderwerkje aan de techniek toevertrouwd. Het edele handwerk blijft hoog in het vaandel staan: de verkoper noteert de bestelling en schrijft een bon uit voor het magazijn. Daar wordt het gevraagde materiaal bij elkaar gezocht en bon en materiaal verhuizen vervolgens naar Expeditie waar de gegevens met een typemachine op een vrachtbrief worden getikt. Daarna gaat het spul op transport. De oorspronkelijke bon gaat naar de voorraadkas, zodat de materialen van de voorraad afgeschreven kunnen worden. Ten aanzien van de grote materialen gebeurt dat vrij nauwkeurig, bij het kleinere boutenspul komt de Franse slag eraan te pas. Dat geeft wat speling om het bij het opmaken van de balans aan het eind van het jaar precies passend te krijgen. Ook dat is dus handwerk.....! Daarna vervolgt de bon zijn weg naar de factureerafdeling, waar de bedragen erbij worden gezocht. Daarna gaan de machines ratelen en wordt de factuur opgesteld.

Deze aanpak houdt in dat de klant bij de bestelling nog niet exact weet wat hij moet gaan betalen. Maar dat blijkt nooit een probleem. Een eerste keer is een globale schatting voldoende en de volgende keren wordt er op vertrouwd dat MCB het goed met de klant voor heeft. "Ge maakt wel een goeie prijs, hè!" "Ja, hoor, gaan we regelen!" De vele langdurige klantrelaties maken duidelijk dat het vertrouwen op z'n plaats is. En zit er een keer een fout in de factuur, dan weet de klant dat vaak al voordat het paperas bij hem in de bus is gevallen. Via een verontschuldigend telefoontje van MCB. "Bij de controle zagen we dat er een verkeerd bedrag is ingetikt. Wilt u het verschil de volgende keer als korting of heeft u nog iets extra's nodig?"

Alleen op papier

Als het overtikken van bonnen een dagelijkse bezigheid is, ontwikkel je daar natuurlijk een verregaande handigheid in. De typistes schakelen meestal over op de automatische piloot, terwijl hun gedachten afdwalen van waar hun vingers mee bezig zijn. Voor verkopers is het verleidelijk om daar wat flauwigheid mee uit te halen. En dus stoppen ze af en toe wat anders in een bestelling van gangbare materialen. 15 buizen van 6 meter, 3 platen, 20 boutjes nummer zoveel, 2 emmers snot, 10 gasbuizen, 5 balken van 6 meter, 3 naadloze stalen buizen, 2 rol gasdraad. En ja hoor, ook de emmers bereiken het magazijn. Gelukkig alleen op papier.....

Virtuele tonnen

Dat er aan de orderverwerking nog veel mensenzweet te pas komt, is direct merkbaar als deze of gene afdeling onderbezet raakt. De facturen in diverse stadia van ontwikkeling stapelen zich dan op in de kluis. Soms liggen er virtuele tonnen aan nog te versturen facturen en dus aan te innen bedragen.

Lager tarief

Op kantoor wordt de offsetmachine vervangen door een nieuwer exemplaar dat zich ook leent voor het maken van reclamefolders en prijslijstjes. Daaruit ontstaat het idee om ook de facturen als drukwerk te versturen. Dat kan namelijk onder een lager posttarief. En wie zuinig is.....!



Op kantoor is het aantal hulpmiddelen beperkt. Het edele handwerk staat hoog in het vaandel. V.l.n.r. Frans Schilte, André Verhees, Paul Jurriëns, bellend en schrijvend Toon Baeten, vooraan rechts Frans Smulders en rechts staand Jan Bosdijk.

Ponskaarten

Van de ponskaarten worden regelmatig overzichten gemaakt, een klusje dat de medewerkers van IBM op de Rechtestraat voor MCB uitvoeren. De loopsjees is dan natuurlijk de ideale figuur om de periodieke ponskaarten-aanlever-ritjes voor z'n rekening te nemen. Daar schuilt over het algemeen weinig gevaar in. Tenminste.... als hij z'n stuur recht weet te houden. Die ene keer, als het stevig waait en regent, wil dat niet echt lukken: op de kruising schuin tegenover de OBAM maakt hij een flinke smak met z'n fiets. Voor de ponskaarten is dat het signaal om de vrijheid te kiezen. Ze schieten in een brede omtrek overal de straat en stoep op. En geloof maar dat de langgerekte spreiding van de boekhoudgegevens van honderden klanten op een nat wegdek een behoorlijk stressvol beeld oplevert. De loopsjees durft z'n 'geblauwde' gewrichten dan ook nauwelijks aandacht te schenken en slaat meteen aan het rapen. Een grote hinder daarbij is dat het aangrenzende stoplicht ongestoord z'n werk blijft doen en regelmatig op groen springt. Normaal gesproken een opwekkend verschijnsel, maar als je achter drassige ponskaarten op een flink bereden weg aanjaagt, is het toch een stuk minder. De 'sjees' moet regelmatig het vege lijf redden als hij denkt nog net een paar van die kaarten weg te grissen voor aanstormend motorgeweld. Hij is die dag opvallend lang weg en de ongerustheid wordt maar half weggenomen door zijn verklarend struikelverhaal bij terugkomst. Een blauwe plek is wel te overleven, maar boekhoudgegevens die zomaar op straat liggen! Menig MCB'er loopt die dag na bedrijfstijd met trage pas en gebogen hoofd langs het kruispunt naar huis. En ja hoor, er worden nog enkele 'artikelen, prijzen en kortingen' in de goot gevonden!

De boekhoudmachine zwicht intussen onder zijn verantwoordelijkheid. Regelmatig laat ie het afweten. Dan is het weer tijd voor een optreden van 'de-man-met-de-schroevendraaier', Piet Peels. Deze heeft er een overvol bijbaantje en een zware verantwoordelijkheid aan om de machinerie steeds opnieuw terug te halen naar het rijk der levenden. Natuurlijk streelt het hem, zoals het eenieder zou doen, om zo'n cruciale rol te vervullen in het bedrijf, maar het maakt het draadje waar MCB aan bungelt, wel akelig dun. Elke keer als Piet met resolute pas en gereedschapskist doorheen de burelen stapt om zijn chirurgenerwerk te gaan verrichten bij de recalci-trante pinnetjes, gaat er een verzuchting rond: "O jee, het is weer zover!"

1969

MCB schaft een boekhoudmachine en een adresseermachine aan.



Ook op z'n 68e blijft Marinus van Kempen doorwerken. Wat moet hij thuis doen als het staal, zijn passie, op de Aalsterweg ligt?



De vraag naar standaardafmetingen neemt af.

Op leeftijd

Een heel andere Piet klopt, zonder enige schroevendraaier op zak, in 1970 bij MCB aan. Piet van Kempen komt in september van dat jaar officieel in dienst en daarmee hebben vijf mannelijke nazaten van de twee oprichters hun schoenmaat in die van hun vaders gezet. Hub en Peter van E트로 and Jan en Rien van Kempen zijn hem in het voorbije decennium voorgegaan. Net als bij z'n broers stond ook Piet's wieg naar MCB gekeerd. Z'n leesplankje op school vermeldt nog wel 'aap-noot-mies', maar die van thuis bestaat uit 'staal-handel-assortiment'. Piet krijgt van zijn vader alle verhalen mee over MCB en de bedrijfsnaam krijgt in de loop der jaren welhaast een magische klank voor hem. Zijn directe contacten met het terrein aan de Aalsterweg blijven eerst nog beperkt tot zondagse wandelingetjes door het magazijn, maar op latere leeftijd wordt het menens. Nog vóór zijn militaire dienst loopt hij al zeven maanden stage op de afdeling Speciaal Staal. Daarna gaat hij, met het oog op een aanstaande MCB-carrière, economie studeren, met specialisatie Marketing. Tijdens de afronding van zijn studie gaat hij al enkele dagen aan de slag bij MCB, aangezien hij toch wekelijks een paar dagen over heeft. Hij belandt daarmee in een stroomversnelling, want na de rituele start in het magazijn wordt hij al snel gegrepen door de alledaagse praktijk van de commercie. Binnen de kortste keren werkt hij full time op de afdeling Algemene Verkoop. Hij leert het artikelprogramma en de klanten van MCB kennen en neemt tevens de begeleiding van de vertegenwoordigers op zich.

Je zou je zo kunnen voorstellen dat Pa Van Kempen, de oudste van de twee MCB-oprichters, het na de volledige verankering van de mannelijke familieband tijd vindt om de pannen erop te gooien. Hij is immers 68 en trekt al drie jaar van vadertje Drees. Maar deze wettelijke knipoog om het rustig aan te doen, houdt hem niet bij MCB vandaan. Want wat moet hij thuis op de Geldropseweg gaan zitten doen als het leven zich afspeelt op de Aalsterweg? Dáár ligt het staal, zijn passie, dáár wordt gehandeld. Ook het eerdere bericht van de oogarts, medio jaren zestig, dat hij te slecht zag om nog auto te mogen rijden, had hem niet weggehouden van zijn dagelijkse werkzaamheden. De benen zijn al uitgevonden vóór de automobiel, moet hij toen gedacht hebben. En via een stevige wandeling in combinatie met een haal-en-breng-service van 'intimi' had hij dit probleem al jarenlang opgelost. Van zijn huis op de Geldropseweg is het namelijk maar anderhalve kilometer naar de zaak en bovendien ligt de Joris-kerk op die route. Daar was hij altijd even naar binnen gelopen om een deel van de dienst bij te wonen. Even de deur op een kiertje, aanschuiven in een bankje, de gedachten naar boven laten dwalen, dan weer stilletjes naar buiten, de kerkdeur toe en hup, naar de Aalsterweg om MCB verder vooruit te stuwten.

Op z'n 68e is dat wandelingetje er al af, omdat hij inmiddels slecht ter been is en wat kwakkelst met zijn gezondheid. Hij verlaat zich geheel op de haal-en-breng-service, waarbij zowel gezinsleden als MCB-medewerkers als chauffeur fungeren. Zoon Jan rijdt hem regelmatig en Piet chauffeert tussen de middag vaak, zodat Marinus thuis kan eten. Ook z'n vrouw, An, heeft het stuur meermaals in handen. In een DAF'je rijdt ze hem dan het MCB-terrein op, waarna het laatste stukje naar het bureau arm in arm wordt afgelegd. Met een laatste vraag op het trommelvlies - "Hoe laat kom je terug, want ik wil de was nog strijken!" - wordt Marinus dan aan het 'MCB-huishouden' overgedragen. Na de nodige 'wisselende diensten' wordt Loek van de Griendt zijn vaste chauffeur.

Verlengde leertijd en dubbele maaltijd

Het aanvullende 'chauffeursleven' van Piet van Kempen, waarbij hij z'n vader steevast rond 12.15 uur naar huis rijdt, levert hem jarenlang een dubbele maaltijd op. In het begin nog even niet, want als Marinus na de lift stipt om 12.25 uur achter een dampend bord soep aanschuift, zet zoonlief zich aan een eenvoudig boterhammetje. Maar Ma Van Kempen gaat die bescheidenheid al snel met een pollepel te lijf. Piet lift op zijn beurt eerst met de soep mee en krijgt enige tijd later zelfs een volledig bestek toebedeeld. Maar hij eet 's avonds thuis toch al warm? "Nou en...?" Tegen zó veel moederlijke logica is natuurlijk niemand bestand en zo gaat Piet's leertijd ook tussen de middag, boven een gedekte tafel, verder. Op de Aalsterweg heeft hij dan al een bureau bijgeschoven in de kamer van zijn vader om niet alleen het handelsvak tot in al zijn praktijkvezels te leren kennen, maar ook pa's filosofie, z'n werkwijze en de manier waarop hij met mensen omgaat.

Op kantoor laat Marinus zich als directeur constant op de hoogte brengen van de gang van zaken. Gezeten aan zijn bureau vol briefjes met namen van mensen die hij moet spreken en opgekrabbelde ideeën laat hij diverse hoofden langkomen om hem van actuele informatie te voorzien. Het voorlezen van brieven en documenten hoort daar ook bij, Marinus moet z'n ogen immers sparen. Piet Peels is één van de vaste voorleeskrachten. De boekhouder draagt elke morgen voor uit een boekwerkje waarin

hij dagelijks de cijfers van inkoop, verkoop en betalingen bijhoudt, zodat er iets van een ontwikkeling te volgen valt. Via deze ongeautomatiseerde 'bedrijfs-AEX' blijft Marinus op de hoogte van het financiële vaarwater waarin MCB verkeert. Een sigaarke ontbreekt uiteraard niet. Als de lijst van betalende klanten dan lang is of de binnengelopen bedragen hoog, geniet de directeur-op-leeftijd zichtbaar. Het pleziert hem met name als hij namen van klanten voorbij hoort gaan met wie hij als vertegenwoordiger nog rechtstreeks zaken heeft gedaan. Dan smaakt het sigaarke extra goed.

Onthutst

Marinus van Kempen komt nog elke dag in de magazijnen, maar MCB is dusdanig gegroeid, dat hij niet meer iedereen kent. Hij weet wel dat de man aan de zaagmachine binnenkort een jubileum te vieren heeft. Hij kent de man niet goed, maar z'n naam gelukkig wel, want die hoort hij vaak roepen door magazijncollega's. Da's wel handig, straks bij de viering.

Een week later is het zover. Voor een volle ontvangstruimte die stilvalt omdat de baas het woord neemt, nodigt hij de jubilarissen en echtgenotes één voor één uit om naar voren te komen. Als de jubilerende man van de zaagmachine opstaat, blijft zijn vrouw nog even zitten, onzeker of er al actie van haar wordt verwacht. "Gefeliciteerd Piet," klinkt het hartelijk uit de mond van Marinus. Hij wenkt intussen de aarzelende partner. "Ja, komt u ook maar, mevrouw De Zager." Het feestelijk echtpaar kijkt hem enigszins onthutst aan en er steekt een lacherig geroezemoes op. Piet de Zager, ja, zo heet hij doordeweeks omdat z'n collega's z'n werkzaamheden in een bijnaam hebben gepropt. Hij zaagt ook wat af op een dag! Maar hij heet toch echt Piet Zengers en zijn echtgenote heeft ook zo'n achternaam

Bij de start van de jaren zeventig zijn de lijsten nog altijd lang en smaakt het rooksel extra goed, want er is volop klandizie en handel. Er beginnen zich echter wel lichte veranderingen af te tekenen in de markt. De vraag naar standaardafmetingen neemt af en er ontstaat meer behoefte aan producten die op de individuele maat van de klant zijn gesneden. Tegelijkertijd wordt de economische levenscyclus van artikelen korter. Inspelen op een grotere diversificatie en een hogere omloopsnel-

heid vormt, voetje voor voetje, de nieuwe uitdaging voor MCB. Op zich is het bedrijf daar met zijn bedrijfsfilosofie van 'nooit nee verkopen' en zijn onmetelijke assortiment aardig op ingesteld. Maar in kleinschalig verband is daar natuurlijk gemakkelijker aan tegemoet te komen dan wanneer tienduizenden klanten beginnen te bewegen. Want ga maar na, de vijfde druk van het MCB-boek ligt al voor en samen met de eerdere edities zijn dan al 70.000 exemplaren verschenen.

Vertaald naar de praktijk betekent deze ontwikkeling dat de behoefte aan opslagruimte er zeker niet minder op wordt. En waar hadden we dat eerder gehoord?

Op dit vlak wordt in 1971 een zevenmijlspas gezet. Op de aangeschafte grond in Valkenswaard worden vijf nieuwe hallen opgeleverd. Dat schiet nu eens lekker op. Geen paar benepen vierkante metertjes erbij, maar 9.600 m² ineens. Het betekent tevens het einde van de 'buitengaatse' opslag van de bulkvoorraad. Alle materialen worden 'binnenboord' gehaald en dat ziet er een stuk moderner en professioneler uit. Aan de werkzaamheden zelf verandert vooralsnog niet veel. Ook in de splinternieuwe omgeving van Valkenswaard gaat het nog 'op z'n Eindhovens' toe: veel gebeurt met 'het handje' en met behulp van zelf gefabriceerde, ingenieuze hulpmiddeltjes. De vraag 'hoe het nog handiger en efficiënter kan' blijft intussen dagelijks aan de orde. Met de ingebruikname van de insteekmachine wordt daar in Valkenswaard weer een nieuw antwoord op gegeven. Eindelijk, moeten we zeggen, want Jan van Kempen had het



Qua opslagruimte schiet het ineens een heel eind op.

1970

September: Piet van Kempen start bij MCB.

1971

Piet van Kempen komt officieel in dienst bij MCB.

Uitgave van de vijfde editie van het MCB Boek: oplage 20.000.

De eerste vijf magazijnhallen in Valkenswaard worden in gebruik genomen.

Alliages viert haar 10-jarig bestaan.



Het is wel een heel heen-en-weer, maar de opslagruimte in Valkenswaard is een verademing.



Jan van Kempen (tweede van links) doet de bouwzaken. Helemaal voor aan Hub van Ettö.

ding al een tijdje eerder uitgedacht, doch de overbelaste technisch tekenaar had het naast zijn bakje met potloden en gummen bijna een langzame dood laten sterven. Als het uiteindelijk toch nog uitgroeit tot een praktisch functionerend lijnenspel, wordt het apparaat gebouwd en direct ingezet in Valkenswaard. Het insteekgevaarte blijkt vooral handig bij het in de rekken schuiven van langere materialen, maar daarvoor is nog wel menselijke bijstand nodig. Met twee man sterk leg je een bundel materialen in een bak-met-tegenhouder. Het apparaat tilt de bak omhoog, schuift deze in het rek en trekt hem vervolgens terug terwijl de tegenhouder z'n naam eer aandoet en de materialen tegenhoudt. Die komen in het rek te liggen en de bak daalt leeg af, op weg naar een nieuwe hap materialen. Nadeel is nog wel dat het wondere hulpmiddel slechts één kant op werkt. Het materiaal uit de rekken halen, is een geheel handmatige klus. Eén persoon klimt op het bordes, duwt en schuift een beetje en laat het materiaal vervolgens naar beneden glijden, terwijl iemand het beneden aanpakt en op de grond legt. De klimmer springt van het bordes en de bovenloopkraan doet de rest. De insteekmachine baant zich dan ook geen weg naar een plaats in de archiefdoos der MCB-mijlpalen. Temeer daar hij tevens om de nodige manoeuvreerruimte vraagt. En die is beperkt, want het wil nu eenmaal dat de grond permanent bezaaid ligt met buizen. Juist ja, waar gewerkt wordt ... liggen buizen. Pas als die vrijdags de deur uit zijn, kan de insteekmachine fatsoenlijk worden gebruikt. En dat is natuurlijk niet erg rendabel. Wat valt dáár nu weer op te verzinnen?

Leuk, zo'n klokkenspel!

De ingekochte pakketten met tweede keus platen worden steeds zwaarder en de hijsmiddelen ook. 's Morgens wil het nog wel, maar in de loop van de dag raak je aardig uitgeput. Er zijn zwaardere kettingklemmen met haken nodig. Willie Wortel moet er weer aan te pas komen en die verzint een constructie met een contragewicht in pijpen. Dat verlicht het werk niet alleen, het geeft ook nog eens leven in de brouwerij. Want tijdens de handelingen bengelen de verschillende onderdelen vrolijk tegen elkaar aan. Het is net een klokkenspel. Leuk..... op dag 1. En op dag 2 en 3 en 4..... Maar na verloop van tijd begint het geluid lichtjes te irriteren. Vlak voordat iedereen er zowat horendol van wordt, worden de onderdelen met kunststof afgedekt. Dat werkt een stuk rustiger!



De afstand Eindhoven-Valkenswaard wordt overbrugd met een pendelbusje.

Een praktische hobbel van geheel andere aard is de afstand tussen het kantoor in Eindhoven en het magazijn in Valkenswaard. Tevoren was wel duidelijk dat die niet met een buizenpoststelsel was te overbruggen. De oplossing wordt gevonden in het inzetten van een pendelbusje dat op basis van een hoogfrequent halfuursregime tussen de locaties pendelt, hetgeen al snel tot spoorvorming en aquaplanning op de verbindende weg leidt. Het maakt de afwerking van bestellingen wel wat omslachtig. Elke klant die iets van het Valkenswaardse magazijn moet hebben, kost al gauw één of twee uur extra tijd, evenals een paar liter benzine. Maar ja, dat kun je natuurlijk niet individueel gaan toerekenen. Het logistieke heen-en-weer wordt dus bij de algemene bedrijfskosten opgeteld. Daar staat tegenover dat de huur van de sterk verspreide magazijnhallen kan worden verminderd. Het 'pendeltje' vervoert trouwens niet enkel 'papieren cliëntèle', ook medewerkers van vlees en bloed maken er gebruik van als ze afspraken en vergaderingen op de andere locatie hebben. Zo valt regelmatig ernstig gehol en gehijg op te tekenen als verlate mensen met een tijdige afspraak of tijdige mensen met een verlate order aan komen zetten. Een spurt door de gang, een in de lucht gestoken, wapperende klantenbon of zwaaiende hand vormen al gauw een vertrouwd tafereel. De dienstdoende pendelchauffeurs zijn gewend om vóór vertrek altijd nog even in hun zijspiegel te kijken. Ondanks dit heen-en-weer is de opslagruimte in Valkenswaard een verademing. Als vlak naast het eerste terrein het alsnog vrijkomende 'dure' stuk grond van 13.030 m2 gekocht kan worden, wordt er dan ook niet gearzeld.

Ook meteen ambassadeur

Als je toch moet pendelen, kun je het busje natuurlijk benutten om mensen op het bestaan van MCB te attenderen. De reclameafdeling wordt daarom gevraagd het bedrijfslogo op de wagen te plakken. Of dat trouwens een beetje snel kan, want het kersverse busje moet straks gaan rijden. Een reclamemedewerker spoedt zich naar buiten, ziet een nagelnieuw Ford-busje bij de achterdeur staan en plakt het embleem vakkundig op. Een kwartier later gaat de telefoon. Of de reclamemannen haast kunnen maken met dat MCB-logo. "Hoezo? Het zit er toch al op?" Verbazing alom. Als de reclamemedewerker terug naar buiten gaat, treft hij een klant die zeer bedenkelijk bij z'n pas aangeschafte Ford-busje staat te kijken. Hij is naar MCB gekomen om materiaal op te halen, maar ze gaan hier bij de groothandel wel erg voortvarend te werk! Achter z'n rug maken ze meteen een MCB-ambassadeur van hem

Een dag minder

Met een geheel ander 'pendeltje', dat van het transport van de MCB-stand naar de Amsterdamse RAI, gaat het op een dag helemaal mis. Als de vier standopbouwende MCB'ers ter hoogte van Boxtel zijn, begint de volgeladen wagen op de besneeuwde weg te slingeren. Even later duikt de chauffeur met man en muis een diepe sloot in. Schrik, paniek en gespartel. De inzittenden weten via de kapotte achterraut te ontsnappen en staan niet veel later verwaasd en klappertandend op de oever, waar de snel gearriveerde politie hen opvangt. Een van hen belt paniekerig Marinus van Kempen op: "We zijn het water in gereden!" De directeur gaat er kennelijk voetstoots vanuit dat er geen personele problemen zijn, want zijn directe respons betreft enkel de wagen: "Hoe is het met de wagen, krijgen we die er nog uit...?" Zoon Jan spoedt zich intussen naar de bezorgde huisadressen van de RAI-gangers om droge kleren op te halen en rijdt op een draffe naar het net opgeleverde politiebureau in Jutphaas, waar de MCB'ers inmiddels heen zijn gebracht. Alles fonkelt daar nog van nieuwigheid en dus wordt ons druipend kwartet in zijn bewegingsvrijheid beperkt, want ze zitten daar niet te wachten op eendenkroos tussen de radiatorplaten, geplette waterranonkel op de pas geverfde muren en bossen waterpest onder de stoelpoten. Als de drenkelingen enigszins zijn gekomen en opgewarmd, besluiten ze met andere middelen verder te reizen. Vier dagen opbouwen was al krap, nu moet het in drie, want de beurs wacht op niemand!

Niet samen

Bij de start van de jaren zeventig komen de ongeschreven kledingregels binnen MCB onder flinke druk te staan. De hotpants waaien namelijk over vanuit Engeland. Een soort superlatief van de minirok die laat zien dat het nóg korter kan. De rage wordt aan de voordeur van de Aalsterweg met man en macht (niet door alle mannen overigens ...) tegengehouden. MCB en hotpants, dat gaat niet samen!



De hallen in Valkenswaard liggen zó vol, dat er weinig manoeuvreerruimte is.

1971

De insteekmachine wordt in gebruik genomen.

Er wordt een pendelbusje ingezet dat een brugfunctie gaat vervullen tussen Eindhoven en Valkenswaard.



Er wordt een machine aangeschaft waarmee ponsbanden worden gemaakt.



Een klant bij wie de kredietkraan langdurig wordt opgedraaid, is de in 1953 in dit pand gestarte Metaal-industrie en Constructiewerkplaats P. van der Leegte.

Krediet

Op kantoor roert zich intussen weer iets op mechaniseringsvlak. Er worden ponsmachines aangeschaft waarmee ponskaarten en ponsbanden worden gemaakt ten behoeve van de debiteurenbewaking. Het uitlezen van de kaarten en banden gebeurt buiten de deur, door IBM, dat een kantoor heeft in Eindhoven. Elke lading geponst materiaal levert twee weken later dozen vol overzichten op die de boekhouders van MCB inzicht geven in de status van betalingen en kredieten van de cliëntèle. Als een klant dan een flinke hoeveelheid materiaal wil bestellen, maar nog slechts een klein krediet heeft, wordt deze omstandigheid ingezet in het verkoopgesprek. En klanten die in het rood staan, krijgen in principe een telefoontje. Omdat het maken van overzichten twee weken duurt, komt de actualiteit echter niet altijd overeen met de overzichten. Soms is er inmiddels betaald en bij de meeste klanten vertrouwt MCB daar ook op. Behalve bij notoire wanbetalers doen de medewerkers niet al te moeilijk; dat zit in de cultuur van het bedrijf. Sommigen noemen het het sociale gezicht van de oprichters. Ze hebben vanaf het begin nooit moeilijk gedaan als een klant wat meer tijd nodig had om te betalen. Liever dat dan korting geven. Als financieel gezond bedrijf kun je je dat natuurlijk ook veroorloven. Bovendien doe je zo aan klantenbinding. Want klanten bij wie de financiële teugels losjes worden gehanteerd, zijn natuurlijk wel gek als ze bij MCB weggaan!

Decibellen

De geestelijk ponsvader had bij de fabricage van zijn mechanische wonderdjes kennelijk niet stilgestaan bij het aantal decibellen dat het ponsen voort zou brengen. De dingen blijken namelijk een verschrikkelijke herrie te maken. De medewerkers zijn gewend om hun weg te vinden in een aanhoudend gezoem van stemmen, maar het lijkt nu of er bij tijd en wijle een trein door het kantoor rijdt. Dus worden er vanaf de eerste dag getormenteerde blikken op de machine geworpen. De man met de schroevendraaier moet eraan te pas komen om het apparaat te omhullen met een kast met geluiddempende noppen. Omdat de wagen rechts volop ruimte nodig heeft, wordt het nogal een groot geval. Daardoor verdwijnt de bediener van het apparaat grotendeels uit beeld.



Het Hapertse bedrijf VDL, opgericht in 1953, heeft voortdurend materiaal nodig.

Meer dan een ponsgaatje

IBM verhuist naar Zoetermeer en dat betekent dat de trein er aan te pas moet komen om MCB van overzichten te voorzien. Natuurlijk is het weer één van de onvolprezen loopsjezen die de dozen van het station ophaalt. Op een keer, als er bij MCB extra hevig geponst is, vormen dertien boeken en enkele volle dozen de buit. Zó veel, dat de loopsjees bij het tillen compleet uit z'n broek scheurt. Z'n twee pijpen worden van voren nog door de knoop en de rits van de gulp bijeen gehouden, maar van onderen en van achteren heeft de buitenlucht geheel vrij spel gekregen. Beteuterd en met een licht aangepaste rijstijl om niet te veel bekijks te krijgen, manoeuvreert hij zich temidden van de financiële boekhouding terug naar kantoor. Daar meldt hij zich bij de personeelschef met de vraag of hij even naar huis kan om een andere broek aan te trekken. Dan verwacht je natuurlijk een vlot "Natuurlijk, jongen, ga maar gauw!" Maar de plichtsgetrouwheid van de functionaris reikt ver: hij dient te controleren of hier geen smoes in het spel is. En dus kan de loopsjees pas we als hij eerst, voorovergebukt, het 'bewijsmateriaal' heeft aangedragen. Dat komt vrij overtuigend over; het is alleszins meer dan een ponsgaatje!

Eén van de klanten bij wie de kredietkraan ver en langdurig open wordt gedraaid, is het bedrijf VDL, dat in 1953 gestart is onder de naam 'Metaalindustrie en Constructiewerkplaats P. van der Leegte'. Het Hapertse bedrijf heeft voortdurend materiaal nodig en is qua voorraadingsvoorziening op MCB aangewezen, omdat het de enige leverancier in de buurt is die in de behoefte kan voorzien. VDL, met zo'n 30 man in dienst en een omzet van om en nabij de 770.000 gulden, maakt echter financieel moeilijke tijden door. Toch is er vraag genoeg naar haar producten. Kredietruimte is dus belangrijk om te kunnen overleven. De MCB-directie maakt daar rechtstreekse afspraken over met VDL en namens MCB houdt Jan Hohmann daar het oog op. In de praktijk komt het erop neer dat de VDL-directie regelmatig met de balans onder de arm naar Eindhoven afreist als ze grotere hoeveelheden materiaal nodig heeft. Er ontwikkelen zich dan zakelijke, maar tegelijkertijd vrij amicale gesprekken over bedrijfsvoering, beleid en marktontwikkelingen. En daar waar de leverwensen het plafond van Hohmann's bevoegdheden te boven gaan, wordt Marinus van Kempen erbij gehaald. "Ja, jungske? Wat is het?" Een oplossing is niet altijd bij voorbaat vanzelfsprekend. Daarom zijn het soms spannende tijden voor VDL, zeker als betalingstermijnen van acht, negen maanden ter sprake komen. Maar steeds weer wordt er een mouw aan gepast. MCB toont zich zeer coulant, maar daar staat dan wel tegenover dat VDL de volle prijs betaalt. Een sterk elastisch krediet en korting gaan niet samen.

Vershil

De VDL-directie leert ook het verschil tussen de MCB-oprichters kennen. Als Wim van der Leegte een aandeelhouder wil uitkopen, heeft hij op korte termijn een bedrag met vijf nullen nodig. 'Ik ga naar m'n vrienden van MCB', denkt hij. Hij klopt thuis bij Marinus van Kempen aan om deze speciale beder persoonlijke aandacht te geven. Maar het bedrag is te gortig voor de mede-oprichter van MCB. Hij wil de VDL-directeur uit privévermogen wel een bedrag met vier nullen lenen, maar dat zet onvoldoende zoden aan de dijk bij de voorgenomen uitkoop. Helaas dus. Later hoort Wim van der Leegte dat hij bij de verkeerde heeft aangeklopt. Van Kempen is goedgehartig, maar ook emotioneel en daarom durft hij niet al te ver te gaan. Van der Leegte had zijn vraag bij Frans van Ettro moeten neerleggen. Die is zakelijker. Bij hem had hij waarschijnlijk wel succes gehad

Door de nauwe contacten ontstaat geleidelijk aan een vertrouwensband tussen de VDL- en de MCB-top. De gedrevenheid van Jan Hohmann en vertegenwoordiger Piet de Rooij speelt daar een belangrijke rol in. Piet, dat is een nette heer: een lange jas en een agendaatje. 'Met De Róóij!' 'Honderdvijftig procent MCB', zo typeren ze hem bij VDL. Een ambassadeur pur sang. En die oprechte gedrevenheid helpt de band in stand houden. Want samenwerken is vooral iets van personen en Piet is bij MCB de juiste man op de juiste plaats. Zo groeit een relatie die je vriendschappelijk en zakelijk tegelijk kunt noemen. En vriendschap kan wat hebben. VDL gaat namelijk een keer van het padje af en koopt elders materialen. Dat kan Piet de Rooij niet waarderen; hij is oprecht boos, alsof hij zelf wordt aangevallen. Zo persoonlijk neemt hij het ook: hij en MCB zijn één. Piet legt z'n klanten in de watten, ze hoeven maar te bellen en hij regelt de zaken. En dan nu dit, gaan ze zomaar op een ander!! Maar Piet hoeft niet bang te zijn, VDL blijft een trouwe klant. Meer dan dat zelfs, een partner die af en toe gezamenlijk onderzoek initieert. Zo komt het bijvoorbeeld tot kettingstaal in kippenstallen. Beslissingen over orders vallen overigens lang niet altijd in de spreekkamers. Natuurlijk wordt daar hevig onderhandeld, maar als de verbale schermutselingen geen definitief akkoord opleveren, komt er dikwijls een vervolg aan de biljart- en eettafel. Dan is het doorgaans VDL dat van acquit gaat: "Ge zit met uw prijs nog niet goed." Een denkpauze en een paar caramboles verder volgt een verbeterd voorstel. "Nee, da's nog te veel 'kaasschaaf'". MCB sputtert tegen. "t Is een eerlijke prijs. Je krijgt kwaliteit." VDL wil het randje er echter nog af. "De laatste cijfers van het bedrag moeten allemaal 0 zijn." Zo wordt er 'gespeeld' totdat de beslissende carambole in de onderhandelingen wordt gemaakt. De deal is rond, men kan aan tafel. Op rekening van MCB.



Namens MCB houdt Jan Hohmann, hier rechts met Jan van Kempen, een oog op de afspraken met VDL.

Begin jaren '70

MCB schaft ponsmachines aan.



Over garantie op complete producten valt niet te praten, over garantie op onderdelen wel.



MCB heeft een compleet assortiment voor wagenbouwklanten.



Zelfs spatschermen....

Guten Mittag

Op een dag vraagt de afdeling Verkoop van VDL of MCB het bedrijf niet bij BPW in Duitsland kan introduceren. "Dat is goed," luidt het antwoord, "we komen wel met Kreutzelman naar jullie toe." 'Kroitzelmann? Dat zal wel een hoge pief bij BPW zijn,' denken ze bij VDL. 'Die moeten we waardig ontvangen. Dat kan het best in de fabriek waar we vlaggenmasten hebben staan. Dan krijgen we de Duitse driekleur, dat is wel zo gastvrij.' En zo geschiedt. Ter voorbereiding op het gesprek wordt een Duits woordenboek ter hand genomen om nog wat specifieke termen door te nemen en dan breekt de dag van het bezoek aan. Als de VDL'ers de gasten zien aankomen, lopen ze verwelkomend op hen toe. De Duitse vlag wappert vol in de wind. "Guten Mittag Herr Kroitzelmann," steekt men de hand uit. Een verbaasde blik is het antwoord. "Nou, zeg maar gewoon Wim, hoor, want ik kom uit Geldrop", klinkt het in licht getint Brabants. De MCB'er had zich bij aankomst al verwonderd afgevraagd wat die Duitse vlag daar nu moest



MCB heeft ook een goede relatie met Bulthuis BV, dat onder meer caravans bouwt. En caravans, dat betekent: BPW-assen.

Zo heeft MCB meer 'trouwe' relaties met klanten. Met Bulthuis BV, een familiebedrijf uit Noordwolde bijvoorbeeld, waarvan grondlegger Freerk Bulthuis in 1952 met het bouwen van opleggers en aanhangwagens begint en twee jaar later tevens in de caravanbouw stapt. En caravans: dat zijn BPW-assen. MCB-vertegenwoordiger Knoop in Aduard sluit de eerste deals. Na hem doen Frans Schilte (staal), Jan Oosterkamp, hoofdvertegenwoordiger van Wagenbouw, en Ad Bergmans (assen) zaken namens MCB. Schilte, lange winterjas, chique hoed, een statige, kleurrijke figuur. De 'pastoor' noemen ze hem, als katholiek in het protestantse Groningen. Een regelrechte ambassadeur van MCB, met hart voor de materialen die hij verkoopt én voor zijn Eindhovense broodheer. En eeuwig kalm, ook bij onverhoedse leveringsproblemen. Problemen zijn er om op te lossen. En dat gebeurt dan ook. Zo groeit er geleidelijk aan een vertrouwensband tussen de twee bedrijven. Met de persoonlijke klik tussen de familie Bulthuis en Frans Schilte als stevig vezelwerk. Met Ad Bergmans is het idem dito. Ook zijn relatie met Bulthuis groeit naar meer dan alleen leveren en afnemen. Hij wordt gezien als iemand die interesse heeft in het vak en oprechte, persoonlijke belangstelling voor klanten en hun zakelijk welvaren. Hij neemt de broers Bulthuis, en diverse collega's, ook mee naar BPW waar het gezelschap gastvrij wordt ontvangen. Een bezoek aan de assenfabriek, een uitstapje naar de nabijgelegen druipsteengrot, een informeel etentje, zo bouwen ze een band op waarin zakelijke én persoonlijke kwesties aan de orde komen. Uiteraard is MCB aan de Aalsterweg eveneens regelmatig gastheer. Dan is niets te veel. Informatie, uitleg, een rondleiding, een etentje en uiteraard een ontmoeting met de *founding fathers* van MCB. Ook bij hen proeven de Bulthuis-broers authentieke belangstelling voor hen als klant.

De vertegenwoordigers treden ook op als belangenbehartigers van de klant. Als Bulthuis af en toe wat meer tijd nodig heeft om aan financiële verplichtingen te voldoen, wordt er een mouw aan gepast. "Ik bel wel iemand bij ons", nemen Schilte en Bergmans het altijd voor de Noorwoldenaren op. Dan wordt er open kaart gespeeld en valt er altijd wat te regelen. Degelijk en betrouwbaar, zo kijken ze vanuit Noordwolde tegen de Eindhovense staalgroothandel aan. Ook als vernieuwend? Nou, dat valt wel mee. MCB is nu ook weer niet in voor al te veel avontuur, vindt men. Het zou handig zijn als de staalgroothandel bepaalde lagers zou kunnen leveren. Maar nee, die assortimentsstap zetten de Eindhovenaren niet. De Bulthuis-broers vragen ook vergeefs om wat meer beweeglijkheid van MCB wat garanties betreft. Maar daar zijn ze in het zuiden niet zo voor in. Garantie op complete assen, opleggerkoppelingen, trailersteunen en zo meer? Daar brandt MCB de handen niet aan. Over garantie op onderdelen valt wel te praten, al is het weggeven van een nieuw onderdeel of een

financiële vergoeding zeker geen automatische reflex. Frans van Ettö blijkt er een meester in om de genoegdoening te verpakken in een nieuwe levering van goederen die de klant toch nodig heeft. Een 'speciaal prijsje' wordt het dan, uit coulance! Daar heeft de klant wat aan..... en, nou ja, MCB toevallig ook.

De goede band kan deze lichte schermutselingen wel hebben. Eind jaren zeventig wordt Bulthuis één van de dealers van BPW-onderdelen in het netwerk van vertegenwoordigers en wederverkopers dat MCB in Nederland opbouwt. Dat netwerk loopt wat de BPW-asdelen betreft niet meteen van een leien dakje. Wederverkopers kopen naast de spullen van MCB namelijk ook imitatie-asdelen elders. En de inferieure eigenschappen daarvan geven onwillekeurig af op de kwaliteit van de MCB-assen. Daar wordt snel paal en perk aan gesteld: iedereen moet voor dezelfde prijs dezelfde artikelen verkopen en geen goedkope 'namaak'. Inkomsten en goede support van MCB, onder meer via halfjaarlijkse, gezamenlijke bijeenkomsten staan daar tegenover. Aan de andere zijde van de afspraak willen de dealers natuurlijk ook niet dat ze te veel bij elkaar in de buurt zitten. Als MCB met een nieuwe dealer in zee wil gaan niet ver van Bulthuis vandaan, staat de trouwe klant op z'n achterste benen. Maar MCB en Bulthuis komen er altijd uit, welke akkefietjes zich her en der ook voordoen. De relatie wordt in de loop der jaren alleen maar steviger als Bulthuis met een onderdelenmagazijn start in Groningen, Alkmaar en Ridderkerk en nog meer materialen gaat afnemen.



Een wijziging in de Wet op de Ondernemingsraden zorgt voor de eerste OR-verkiezingen binnen MCB.

Spatscherm

Vertegenwoordigers maken vaak lange dagen. Soms zitten ze 's avonds om 23.00 uur nog bij klanten aan tafel. Spitse oren en veel kennis zijn in het vak essentieel om goeie omzet te draaien. Maar soms heb je daar, vreemd genoeg, tevens sterke armspieren voor nodig. Dat blijkt bij een Friese wagenbouwer. Die wil spatschermen hebben, maar heeft geen flauw idee hoeveel hij er op zolder nog op voorraad heeft liggen. Hij neigt naar een voorzichtige bestelling. De MCB'er weet daar wel iets op en trekt zich ter plekke aan een balk op om op zolder te kunnen kijken. Z'n vlotheid verrast de wagenbouwer en deze stelt een weddenschap voor. Als de vertegenwoordiger zich tien keer achter elkaar aan de balk kan optrekken, bestelt de wagenbouwer ter plekke 200 spatschermen. Nou, dat blijkt geen enkel probleem. Na een succesvol staaltje gymnastiek heeft hij nog voldoende spierkracht om met een brede grijns de order te noteren. Uiteraard zint de wagenbouwer op revanche. En die krijgt hij bij het eerstvolgende bezoek als hij de vertegenwoordiger z'n in aanbouw zijnde, nog donkere hal laat zien. Beleefd noodt hij z'n MCB-gast vooruit te lopen en als deze nietsvermoedend de donkerte in stapt, zakt hij tot aan z'n knieën in de slijk. Nu is het de beurt aan de wagenbouwer om een brede grijns op te zetten. Een spatscherm helpt in dit stadium niet meer, de stomerij moet er aan te pas komen

De ondernemingsraad

In deze periode valt opnieuw een belangwekkende nationale ontwikkeling op te tekenen. De Wet op de Ondernemingsraden (WOR), wordt gewijzigd. Deze wet, die de medezeggenschap van personeel regelt, bestaat al sinds 1950, maar drukt tot begin jaren zeventig bepaald geen dominant stempel op menige bedrijfspraktijk. Ook bij MCB niet. Bedrijven vanaf 25 medewerkers worden volgens de WOR geacht een ondernemingsraad te hebben, maar diens taak is nogal 'braaf': naar vermogen bijdragen aan een zo goed mogelijk functioneren van de onderneming onder erkenning van de zelfstandige functie van de ondernemer. Anders gezegd: de werkgever hoeft zich er eigenlijk niet zo veel van aan te trekken en daarom komt een ondernemingsraad ook lang niet overal van de grond. In 1971 komt daar echter verandering in als per 1 april de WOR wordt herzien. Hierbij wordt de taak van de ondernemingsraad uitgebreid met het behartigen van de

1972

28 februari: Wim van Doorne volgt zijn broer Hub op als president-commissaris van MCB.

3 maart: Marinus van Kempen wordt 70 en krijgt van het personeel een zonnewijzer cadeau.

Peter van Ettö, Jan van Kempen en Piet van Kempen worden adjunct-directeur.

Aankoop van een tweede terrein (13.030 m²) in Valkenswaard.

CMB in Ans breidt uit.

De eerste OR

De eerste gekozen ondernemingsraad bestaat uit:

Marcel van der Heijden (secretaris), Wim Baudoin, Toon van den Broek, Albert van de Donk, Wil van Hoof, Lau Leenders, Martijn Lemmens, Bernard Reesink en Frans van der Zanden.



Er bestaat veel animo voor het OR-lidmaatschap.

medewerkersbelangen. Ook krijgt de raad meer bevoegdheden. De werkgever moet belangrijke beleidsvoornemens ter advies voorleggen en bij voorgenomen besluitvorming op het vlak van personele regelingen zoals arbeidsvoorwaarden, is zelfs instemming van de OR nodig. Er komen ook sancties op het niet naleven van de wet. Voor de oprichters van MCB is zo'n drastische golf van democratisering erg wennen. Niet dat ze iemand ook maar iets misgunnen - dat heeft het verleden wel bewezen - maar ze zijn vanaf het begin gewend om zelf de lijnen uit te zetten en knopen door te hakken. MCB is hun kindje en de familie zorgt er goed voor. Dan is het delen van de zeggenschap mentaal een hele stap. Ook deze en gene chef ziet de landelijke ontwikkeling met gefronste wenkbrauwen tegemoet. Wie weet wil de OR de sluiers wel gaan lichten van allerlei interne geheimen? Gaat dat niet in de personele verhoudingen roeren, terwijl het juist zo goed gaat en er geen klagen is over de arbeidsvoorwaarden? Tegelijkertijd snappen de roergangers ook wel dat de tijd voortschrijdt en dat je als onderneming mee moet in de maatschappelijke ontwikkelingen.

Adjunct-directeur Hub van Ettro krijgt de opdracht om de nieuwlichterij organisatorisch vorm te geven en daar behoort ook het regelen van verkiezingen toe. Al gauw blijkt dat onder de medewerkers veel animo bestaat om deel uit te maken van het kersverse medezeggenschapsorgaan. Het is nieuw, het is pionieren en dat trekt. En het is natuurlijk ook interessant om met de baas aan tafel te zitten om te horen hoe



De OR-verkiezingen vormen een spannend evenement.



het allemaal loopt bij MCB! Bovendien krijg je de gelegenheid om zaken aan te kaarten waar je aandacht voor wilt hebben. De ondernemingsraadverkiezingen op 10 november 1972 vormen dan ook een spannend evenement. Er wordt druk gestemd en negen kandidaten worden uitverkoren. Een dikke maand later, op 29 december wordt de eerste OR van MCB officieel geïnstalleerd: men kan aan tafel. Aan die tafel neemt Marinus van Kempen als directeur de voorzittershamer in handen. Zo kan hij mooi grip op het geheel houden. Hub van Ettro wordt plaatsvervangend voorzitter. Er ligt weliswaar geen dwingend wettelijke basis onder zo'n dubbele bezetting aan bestuurderszijde, maar vanuit het bedrijf is het handig en de OR-leden hebben er geen problemen mee.

Hoewel sommigen hun huiver blijven houden omtrent het nieuwe medezeggenschapsorgaan - 'als gij iemand op uw schouders zet, zal hij proberen op uw hoofd te klimmen' - verlopen de bijeenkomsten in de praktijk probleemloos. De eerste onderwerpen die zoal ter tafel komen, betreffen de koffievoorziening, de heftruck die kapot is gegaan en wat dingetjes die in het magazijn en op kantoor spelen. De OR-leden nemen ze rechtstreeks van hun werk mee naar de periodieke bijeenkomst met de directievertegenwoordiging. Voorbereidend vergaderen in eigen gelederen is een volstrekt onbekend fenomeen. Een echt gemis is dat niet, want de OR is breed samengesteld en dus zijn alle hoeken en gaten van MCB wel zo'n beetje vertegenwoordigd. Het gaat er vriendschappelijk aan toe in de bijeenkomsten die gekenmerkt worden door een grote mate van eenrichtingsverkeer. De OR-leden stellen vragen en Marinus van Kempen en Hub van Ettro leggen uit hoe het zit. Geen enkele waas van geheimzinnigheid bedekt het overleg. Dat hoeft ook niet, want de vragen zijn vooralsnog braaf en onschuldig: of er misschien een keer..., of het mogelijk is dat..., of er toch eens gekeken kan worden naar.... De OR-leden ontdekken al snel dat ze best wat gedaan krijgen als ze tactvol en omfloerst manoeuvreren. Een al te directe benadering en claimend gedrag werken averechts in het prille gewenningsproces dat medezeggenschap heet. Het moet gezegd dat de wat patriarchaal gekleurde verhouding met de hoogste baas aan tafel, daar ook niet toe uitnodigt. Als een paar 'rooie rakers' uit het magazijn af en toe minder last van terughoudendheid tonen, leidt dat meteen tot kleine aanvaringen. Met grote felheid zijn ze bij 'Pa Van Kempen' aan het verkeerde adres; ze krijgen niets voor elkaar. Vanuit die wetenschap maken de OR-leden ook slechts behoedzaam gebruik van hun wettelijk informatierecht. Zomaar een belangrijk paperas opvragen is nog te direct en te confronterend. Alle kans dat je dan stuit op een: "Daar hebben jullie niets mee te maken."



Eén van de beroepsgroepen waar de ondernemingsraad erg veel voor doet, zijn de chauffeurs. Voor hen valt er ook wel wat in te halen, want in de jaren zestig reden ze in dit soort wagens met weinig comfort.

'Kneden en masseren' zet echter wel zoden aan de dijk. En één van de beroepsgroepen die daar met name dik op vooruit gaat, zijn de chauffeurs. Voor hen valt er ook wel wat in te halen. De banden van de trucks vormen bijvoorbeeld een terugkerend euvel. Die geven regelmatig de pijp aan Maarten als de chauffeurs in hartje winter op honderden kilometers van MCB langs de weilanden tuffen: pffffffffff. Een deprimerend, leeglopend geluid dat niet geheel onverklaarbaar is. MCB heeft er een handje van om alles zelf te doen en daar behoort ook het snijden van nieuwe profielen in afgesleten banden bij. Het is onderdeel van het onderhoud dat erop is gericht de wagens binnen de veiligheidsmarges met zo min mogelijk knaken aan de praat te houden. Of de directie daar toch niet eens nader naar zou willen kijken, luidt het pleidooi van de OR. Ten behoeve van de chauffeurs natuurlijk. Maar ook voor de handel is het beter, want stilvallende wagens kunnen niet tijdig leveren. En je kunt het evenmin voordelig noemen als een monteur van MCB hele dagen op pad is om overal in Nederland in pan gevallen wagens weer op gang te helpen.

Zo komt er, via de geleidelijke weg van de medezeggenschap, steeds meer profiel in de banden en wordt er ook gesleuteld aan andere verbeteringen, zoals geriefelijkere overnachtingsmogelijkheden voor chauffeurs.

Signalen uit de praktijk vormen de rechtstreekse voedingslijn van de ondernemingsraad. Van evenwichtige aandacht voor alle afdelingen is dus niet altijd sprake. Maar zo'n ad hoc-aanpak past natuurlijk helemaal bij een opgroeifase. Mede op initiatief van Hub van E트로 komt er vanaf de tweede zittingstermijn echter wat meer structuur in de werkwijze. Nog voordat het een wettelijk recht wordt, stelt hij de OR voor een eigen vergadering te beleggen waarin de leden de punten voorbereiden die ze besproken willen hebben. Later gaat de OR ook met commissies werken. Kleine plukjes OR-leden verdiepen zich in zaken als veiligheid, gezondheid, arbeidsvoorwaarden en financiën, zodat ze met beter onderbouwde voorbeelden en argumenten in de slag kunnen met de directie. Die 'verdieping' wordt nogal praktisch aangepakt: de OR-leden stoten veel collega's aan om te horen wat er op deze vlakken zoal op hun afdeling speelt. Hier en daar kijken ze tevens buiten de deur, naar voorzieningen van vergelijkbare bedrijven met een vaste CAO. Daarbij is het wel handig dat Personeelszaken is vertegenwoordigd in de 'club'. Daardoor kan er vrij gemakkelijk een CAO-boekje op de kop worden getikt. Een paar leden kunnen zo, 's avonds op de bank bij één van hen thuis, de verschillen opschrijven met wat gangbaar is bij MCB. Voldoende stof voor heel wat discussies met de directie. Het draagt allemaal bij aan het volwassen worden van de inspraak van medewerkers. In het overleg worden na verloop van tijd zelfs zaken besproken die voorheen geen personele blikken verdroegen. Er komt, geleidelijk aan, meer openheid van zaken. De voorzitter heeft er echter wel moeite mee als de OR hem een teugel uit handen probeert te nemen. Bijvoorbeeld als het om een extraatje gaat voor het personeel. De ondernemingsraad is van mening dat de directie daar gedifferentieerd mee moet omgaan. Maar dat gaat Van Kempen te ver. "Dat bepaal ik toch zelf, als ik medewerkers iets wil geven?" En juist om te tonen dat dat aan hem is, regelt hij een brede bonus. Nou ja, er zijn ergere dingen waarmee je als OR bakzeil kunt halen In de onderhandelingen over rechten, voordelen en extra's voor de medewerkers wijst de voorzitter ook nadrukkelijk op het belang van het bedrijf. Het personeel wordt goed betaald, er zijn uitstekende arbeidsvoorwaarden en voorzieningen, alles wat nog méér wordt gevraagd, gaat ten koste van de onderneming. Oké, het gaat goed met MCB, maar de winst wordt ook weer in het bedrijf geïnvesteerd, dus dat is in ieders belang. Vanuit die filosofie tracht de directeur de medezeggenschap ruimte te geven en tegelijkertijd de echte zeggenschap te behouden.

1972

10 november: eerste ondernemingsraadverkiezingen

29 december: installatie van de eerste ondernemingsraad.



De mensen op het kantoor kunnen bij hun jubileum op een gouden horloge rekenen.

Recht voor z'n raap

Je hebt praters en stillen. In de OR zijn vaak dezelfde aan het woord, omdat zij het tactisch manoeuvreren het beste beheersen. Soms is het echter ook leerzaam om een recht voor z'n raap-lid in huis te hebben, zoals Toon uit het magazijn. Als dingen boven z'n pet gaan, meldt hij dat direct. Zo ook als Hub van Ettro uitleg geeft over een complexe financiële kwestie. Eerst zijn het enkel wat pruttelende geluiden die bij Toon vandaan komen, maar na drie minuten komt het er rondborstig uit: "Meneer Van Ettro, ik snap d'r helemaal niks van." "Wat snap je niet," klinkt het geduldig. "Het heule verhaal. Kende da nog es vertelle?" Kijk, da's handig, zo krijgt iedereen een tweede kans!

Nooit moeilijk

Wie niet waagt, die niet wint. Vanuit die gedachte trekt de OR een keer de stoute schoenen aan en vraagt de directie om een eigen budget. Een all-in budget voor alle OR-activiteiten en faciliteiten, zoals scholing, de aanschaf van een typemachine, enzovoorts. Geen declaraties en bonnetjesgedoe meer, hartstikke handig. De OR zet in op een half miljoen. Maar dat vindt de directie al te gortig; in haar ogen is dat een blanco cheque en daar wordt bij MCB niet mee gewerkt. De OR moet bij een grote uitgave tevoren maar even aankloppen, dan kunnen de dingen wel geregeld worden. Dat blijkt ook, de directie doet nooit moeilijk als de OR iets nodig heeft.



Het handwerk heeft in de samenleving een andere status dan het 'hoofdwerk'.

Kantoor en magazijn

Door de gevarieerd samengestelde ondernemingsraad en het scala aan onderwerpen op de overlegtafel komt er bij kantoor- en magazijnpersoneel ook beter zicht op elkaars werkzaamheden en omstandigheden. Want het zijn nog altijd twee werelden: in de ene wordt hoofdwerk verricht, in de andere voornamelijk handwerk. En daar zit statusverschil tussen. Dat is trouwens niet iets des MCB's, maar des samenlevings. Aan de Aalsterweg zien we dat terug in het cadeau dat medewerkers bij hun 12,5-jarig dienstverband krijgen. De mensen van het kantoor kunnen dan op een gouden horloge rekenen, de medewerkers van het magazijn krijgen een stalen - in

menige beleving: een blikken - horloge. Dat die qua inkoop even duur zijn en er overwegingen van robuustheid onder liggen - met een gouden horloge sjuuwerk doen wordt als vrij desastreuus gezien voor de levensduur van het klokje - is niet bekend. En dus voelen de magazijnmedewerkers het natuurlijk als een verschil in waardering. Maar het is al heel wat dat je als medewerker zomaar een horloge krijgt en dus blijft het aanvankelijk bij gemor aan de oppervlakte en in de wandelgangen. De gemêleerd samengestelde ondernemingsraad is echter bij uitstek een orgaan dat deze ongelijkheid op tafel kan krijgen. De OR pikt het thema dan ook op en brengt het in het overleg ter sprake. Eén keer, nog een keer, nog eens. Zo wordt langzaam aan toegewerkt naar een gelijkwaardige beloning voor een gelijkwaardige prestatie in een maatschappelijke context waar de ongelijkheid nog vanzelfsprekend is. En die ongelijkheid is ook niet zomaar weg bij MCB. Het nodigt er in elk geval toe uit om kantoor mensen die zich in het magazijn wagen, af en toe een hak te zetten. Als zo'n 'gouden horloge' een klant komt rondleiden, wordt er een wagentje half op het doorlooppad gezet. De rondleider zet het logischerwijs aan de kant en tast daarmee vol in de vette smurrie waar het handvat mee blijkt te zijn ingesmeerd. En doe dan de klant nog maar eens uitgeleide met een normaal handenschudden.... Zo raakt ook een opdringerige verkoper die met z'n fiets het magazijn bezoekt en daar te zeer met z'n vingers knipt, z'n rijwiel kwijt. Hij ontmoet enkel opgehaalde schouders: 'Niks gezien.' Heel toevallig ziet hij even later nog net een wiel over de dakgoot steken.



De wereld van het handwerk en het stalen horloge....

Niet duidelijk

Een 25-jarig jubileum in het magazijn. Het komt niet elke dag voor en daarom wordt de jubilaris eens extra in de watten gelegd. Hij mag zitting nemen in een aangeklede, opgedofte wagen en wordt door twee dames opgehaald die gezien hun voorkomen recht hebben op het achtervoegsel 'van plezier'. De jubilaris wordt enige uren later door dezelfde dames teruggebracht. Hoe die 'watten' er in de tussenliggende uren hebben uitgezien en of de dames hun komaf en allooi hebben geacteerd, wordt niet duidelijk. Het feestvarken laat die middag echter opvallende steekjes vallen; de volgende dag is hij kwalitatief pas weer op niveau!



Poezengazin

Begin jaren zeventig is de aantrekkelijkheid van een open magazijnhal te groot voor een grijze moederpoes met barenswéeën. Midden op een hoop zakken tussen de staalrekken floept ze er een nest jonkies uit. Het gekriemel trekt het oog van één van de medewerkers die, geroerd door het tafereel, meteen voor melk en blikjes kattenvoer zorgt. Ook zijn collega's worden aangestoken door het prille kattengeluk. Een paar dagen houden ze het jonge gezinnetje liefdevol in stand. Pa kater is in geen velden of wegen te bekennen; hij heeft het na zijn scheppende taak voor gezien gehouden. Moeder poes weet de goedbedoelde bemoeienis van MCB echter niet op waarde te schatten. Op één van de schaarse momenten waarop er niet gewerkt wordt in het magazijn, verhuist ze haar kinderkraam naar elders. De medewerkers gaan de volgende dag ijverig op zoek naar het snorharige gezinnetje, maar hun inspanningen hebben geen resultaat. Er lijkt emigratie in het spel. Een eerder gemaakte foto vangt het gemis enigszins op.....

Loterij

In de wereld van de magazijnmedewerkers wordt elke vrijdag een (dan nog) levend konijn verloot. De onderlinge sfeer wordt daarbij wel eens op de proef gesteld door gefoezel en het dubbel verkopen van lotjes, maar meestal blijft het bij een ruzietje en her en der een dodelijke blik. De sfeer blijft hecht, iets wat voor het konijn overigens niets uitmaakt

Variëren houdt de zaak fris. Met kerst wordt het konijn ingewisseld tegen een goudfazant. Als deze in een kartonnen doos zijn lot zit af te wachten, juttten twee medewerkers het zaakje op door de doos stiekem te openen. De fazant ziet weer een toekomstig leven voor zich en neemt de kuierlaten. Meer dan een uur lang ontpopt zich een behendigheidswedstrijd tussen één fazant en twintig magazijnmedewerkers. Met heel veel moeite winnen die laatsten. En zo gaat de fazant alsnog zijn huppelende lotgenoten achterna

Extra koffie

Koffiepauzes vormen in het magazijn een welkome afleiding. Maar het bruine goedje wordt ook gebruikt om de medewerkers op tijd binnen te krijgen. Dan wordt er 's morgens gewoon voor tien man te weinig koffie gezet, waardoor de laatkomers de hond in de koffiepote vinden. Klagen natuurlijk, maar het helpt wel: de volgende keer zorgen ze dat ze vroeg binnen zijn!

Als je een kopje extra wilt drinken, kun je dat het beste aan 'Sjaak de Inpakker' overlaten. Als vóór de pauze eerst de mand met kopjes hotelporcelein rondgaat, probeert hij er eentje extra af te nemen. Lukt dat, dan is het meteen raak als de 'man met de koffiekant' later rondkomt. Lukt het niet, dan biedt de volgende ronde nieuwe kansen. Als dan later de vuile kopjes worden opgehaald, houdt Sjaak er eentje achter. De volgende dag staat die dan, keurig omgespoeld, in de rij om gevuld te worden. Zo kan de extra koffiebeurt naar believen wisselen.....

Jaren '70

De ondernemingsraad brengt het door medewerkers gevoelde verschil in waardering ter sprake in het overleg.

Pikante kalender

In het magazijn ontdekt een staf lid op een dag een pikante kalender. 'Weg daarmee', is zijn onmiddellijke oordeel als hij zich er uitgebreid van heeft vergewist dat de dame in kwestie tamelijk aanstootgevend is. Maar de opmerking stuit op protest van de eigenaar. "Ge moet eens weten hoe saai het werk is dat ik hier doe. Als die kalender d'r af moet, lukt het niet meer." Het staf lid is verrast en bekijkt het gecombineerde tafereel nog eens. De medewerker kijkt hem extra dof en lusteloos aan en laat z'n mondhoeken hangen. En dan die dynamische dame die, gekleed in minimale 'werkkleding', happig en begerig van de muur af spat. De man heeft gelijk..... de kalender blijft hangen.

Kantoor- en magazijnmedewerkers verzameld in een van de magazijnen tijdens de viering van de 70e verjaardag van Marinus van Kempen.



Balansen

Iets waar magazijn- en kantoor mensen wel altijd gezamenlijk de handen voor in-
eenslaan, is het opmaken van de balans. Dat is een steeds terugkerend ritueel aan
het eind van het jaar. 'Balansen' is simpelweg tellen wat er op voorraad is. Een klus
voor de magazijnmannen, de commercieel medewerkers en een deel van de adminis-
tratieve krachten. Zij worden bewapend met krijtjes op de voorraden af gestuurd,
vaak in duo's. De magazijnmedewerkers vervullen daarbij de rol van technisch des-
kundigen. Zij weten wat wat is, bijvoorbeeld of platen koud- of warmgewalst zijn. De
mensen van het kantoor moeten ervoor zorgen dat de getalletjes kloppen. Zo neemt
elk duo een aantal materialen voor zijn rekening. Het tellen gebeurt niet in grote lij-
nen met een natte vinger, maar zeer fijnmazig tot aan de individuele boutjes,
schroefjes en moertjes aan toe. De boutenteller, om maar een voorbeeld te noemen,
kan zich in zijn rapportage niet beperken tot een aanwezigheid van 17 volle bakken.
Nee, er zijn er 1134 van deze soort, 278 van deze, 1954 van die, enzovoorts. Gezien
de omvang van de hallen zijn de MCB'ers zeker twee tot drie dagen ondergedompeld
in het telwerk. En heb je de pech dat de getelde hoeveelheid niet overeenkomt met
de gegevens op de voorraadlijst, dan kun je opnieuw beginnen.

Natuurlijk is niet iedereen blij met dit onderdeel van z'n job, maar het moet nu een-
maal gebeuren. En ook zo snel mogelijk, zodat men zich daarna weer ten volle aan
het eigenlijke bedrijfsproces kan wijden. Daarom zijn de balansdagen langgerekt,
vaak tot tegen 22.00 uur, en wordt het telwerk slechts onderbroken door het nutti-
gen van de meegenomen boterhammen of het snel gehaalde frietje. Die pauzes
geven wel iets gezelligs, iets saamhorigs ook, alleen al omdat de ogen van iederéén
op standje 'loens' staan. Het is samen afzien. Op 31 december komt er eindelijk een
zwarte pen aan te pas. Daar wordt de getelde eindvoorraad mee genoteerd. Dat wil
evenwel niet zeggen dat die heilig is. Meestal is men op de boekhouding nog tot in
april, mei bezig om correcties door te voeren en de praktijk kloppend te krijgen met
de cijfers

Balansen is onderdeel van de achterkant van het bedrijfsproces. Aan de voorkant
zijn het de inkopers die in de weer zijn met prijzen en bedragen. Ze onderhandelen
niet alleen met leveranciers over de kosten van in te kopen materialen, ze bepalen
ook de verkoopprijzen van MCB en daarmee tevens de marges. De verkopers heb-
ben daar geen vinger in, iets wat toch wel kenmerkend is voor de Eindhovense
staalgroothandel met Valkenswaardse inkleuring. Je snapt dat de duimen van de
verkopers daarbij niet enthousiast omhoog steken.

Ze ervaren deze constructie eerder als frustrerend, omdat het hun vrijheid beperkt om te onderhandelen met de klant, toch een belangrijk onderdeel van hun vak! En als je als ervaren verkoper dan ook nog eens met een pas begonnen inkoper van doen hebt, een broekie zogezegd, is zoiets helemaal tenenkrommend. Begrijpelijk. Maar dat er voor deze zakelijke formule is gekozen, is vanuit de bedrijfsfilosofie van MCB net zo begrijpelijk. De staalgroothandel gaat immers voor kwaliteit en niet in de eerste plaats voor prijs. Als je de prijs geheel aan verkopers overlaat, gebruiken ze die uiteraard in hun onderhandelingen met de klant. Ze gaan er mee schuiven, misschien zelfs mee stunten. En dat wil MCB niet. De prijs is eerlijk, de kwaliteit staat voorop. Daar komt nog eens bij dat verkopers meestal niet weten hoe partijen zijn samengesteld. Hoeveel transportkosten er bijvoorbeeld in zitten. Die informatie komt ook niet los bij inkoop

In de dagelijkse praktijk wringt die bedrijfsformule wel eens, zo links en rechts. Maar het tast de sfeer op kantoor niet echt aan. 'Hart voor de zaak, samen er tegenaan' is nog altijd de grondhouding van de meesten en daarmee ook de rode draad in de cultuur. Ontspanningsvereniging Alliages speelt daar mede een belangrijke rol in. Enerzijds vanwege de vele activiteiten die ze organiseert, anderzijds omdat ze geleidelijk aan een bredere sociale rol op zich neemt, daarbij financieel gesteund door de directie. Zo neemt de vereniging de organisatie van de jubilarisatie op zich, zorgt voor een meelevend kaartje bij geboorten en overlijdens en verblijdt huwelijkspartners bij hun trouwen met een geldbedrag of een cadeau. De bredere rol komt ook tot uiting in het blad van Alliages. Langzaam aan worden er pagina's ingeruimd voor andere pennenvruchten dan die over activiteiten en verantwoording van verenigingsgelden. De ondernemingsraad wordt bijvoorbeeld een vaste gastauteur, de MCB-personalia krijgen een plek, de lezers worden voorzien van moppen, raadsels en recepten, soms wordt een kleurplaat afgedrukt voor de 'kindertjes van' en verder wordt er wat rondgemijmerd over uiteenlopende thema's zoals parkeren bij MCB, de automatisering, het nut van een deur, de verbastering van bedrijfsnamen, de uitgifte van nieuwe postzegels, de veiligheid van kinderen bij het oversteken en wat dies meer zij. Bij die volwassenere functie van het blad hoort natuurlijk ook een passende naam. Na een oproep aan de medewerkers valt de keuze op de 'Smeltkroes', een vondst van personeelsfunctionaris Jan van der Laak. Het is een knipooeg naar het werkveld, waar de smeltkroes dienst doet als pot voor het smelten van metalen, én naar de functie van een blad: een plaats waar verschillende dingen, in dit geval artikeltjes, samenkomen.

Net even te ver

Een verjaardag, een geboorte, een jubileum, een bruiloft, elke heuglijke mijlpaal die zich bij MCB voordoet, wordt aangegrepen om een feestje te bouwen. Er zijn echter grenzen. Als een kantoormedewerker op een dag in het huwelijksbootje stapt, gaan er zó veel collega's naar de receptie, dat de afdeling rond 15.00 uur tijdelijk stilvalt. Iedereen weet dat de verzuimde uren meteen na 17.00 uur ingehaald moeten worden, maar de massale uittocht levert natuurlijk wel bereikbaarheidsproblemen op. En dat gaat de MCB-verantwoordelijken net even te ver. Reden waarom paal en perk erbij worden gehaald. Dat scheelt trouwens ook veel lichten de volgende dag. Want de ingehaalde werkzaamheden spelen zich af in een walm van frikandellen, bitterballen en glaasjes die nou niet direct aan seven-up doen denken.....

Verkeerd slachtoffer

Volle kantoren met collega's zowat schouder aan schouder, dat vraagt natuurlijk om kattenkwaad. De wetenschap dat je buurman twee plaatsen verder plastic koffiebekertjes in zijn bureaulade bewaart voor vulling door de koffiejuffrouw, biedt daartoe een open kans. Zeker als hij even van z'n plaats is. Snel even vanonder een gaatje boren door het hele torentje bekers heen en de lade weer vlug dicht. Alleen de voorpret is al de moeite waard! Maar o wee, Piet van Kempen, die op Verkoop buurman is van het voorbestemde slachtoffer, blijkt ineens bekerloos. Als de koffiegeur binnendringt, leent hij nietsvermoedend een geperforeerd bekertje uit de lade van z'n afwezige linkerbuurman. En zie, hoewel de juffrouw geen druppel morst, drijven z'n bureau en z'n commerciële paperassen ineens van het bruine spul. De voorgenomen daverende lach blijft uit, want ja, 'de zoon van', daar bestaat toch ontzag voor. Ieder lid van het complot duikt ijverig in zijn werk en niemand wordt als dader ontmaskerd. Die zijn in kleine kring wel bekend: houd het maar op P.B. en F.S.

Hoewel Alliages dus aanvullende wegen inslaat, blijft het organiseren van ontspannende activiteiten de boventoon voeren. De periodieke visreizen behoren daar onder meer toe. Aangezien daarbij de medewerking van de vissen nodig is, is suc-

1972

Alliages start met het blad De Smeltkroes.



Kienen blijft in trek.



Rond 5 december blijkt MCB ook al te staan voor: Madrid Cadeau Boot.

Gedrukt	220,-
13. April 1960	160,-
Regelcommissie	100,-
Physisch	200,-
Uitdrukkingscommissie	70,-
Tennis	120,-
2. Kwartier	200,-
Gedrukt	100,-
Uitdrukkingscommissie	100,-
Tennis	200,-
Contributie	100,-
Totaal	200,-
Restant	170,-
	1100,-

Een ontspanningsvereniging runnen, vraagt om een begroting.

ces niet bij voorbaat gegarandeerd. En in Zeeland wil dat watervolkje niet altijd gretig happen. Dat is een probleem, want je kunt natuurlijk moeilijk met sterk verwaaide haardos, vuile laarzen en lege emmers bij 'panklare' echtgenotes aankomen. Daarom worden in zulke situaties vishandels ter plekke van hun waar en prijskaartjes ontdaan. Dat die vissies dan net even wat langer aan de verkeerde kant van hun adem zitten, zal thuis niemand opvallen. Maar thuis is die vis niet zomaar, want op een dag werkt de Zeelandbrug niet mee. Althans, de bus die daar overheen zou moeten. Die is gloednieuw, maar scheidt er op jonge leeftijd al mee uit. Na ernstig vangstgebrek moeten de MCB'ers nu dus ook nog eens gaan staan duwen! Na veel inspanning lukt dat, maar door de lichte glooiing naar beneden loopt het weerbarstige voertuig vervolgens al te hard van stapel. De gewaarschuwde politie kan daarna enkel nog de hopeloosheid van de situatie constateren. Ze helpt de MCB'ers echter wel aan een oplossing. Dezen kunnen, na het inslaan van enkele kratjes bier, een stadsbus van Goes lenen. Zo gaat het terug naar Valkenswaard, waar diverse fornuizen inmiddels al gloeiend heet zijn. Lekker, die visjes, lekker vers ook! Later blijkt de weigerachtige bus van goede kwaliteit. Er zat alleen een nippeltje los.....

Temidden van de vele activiteiten prijkt ook met regelmaat deelname aan een voetbaltoernooi, hoewel de directie het niet zo op die sport heeft. Sommigen houden rekening met het directionele hoofdschudden en doen niet mee. Anderen laten de heftig jeuken-de voetbalkriebels overwegen, gewoon omdat het nu eenmaal een bereleuk spelletje is. De weerstand van de oprichters heeft deels met de combinatie bal-en-bier te maken. In het amateurvoetbal plegen wedstrijden namelijk nogal eens drie helften te hebben: twee op het veld en één in het café om bij te komen en na te 'blussen'. En er is wel een scheids die de eerste twee helften van een snerpend eindsignaal voorziet, maar niemand fluit ooit die derde helft ten einde. Met als gevolg dat de directie op de late zaterdagmiddag dikwijls platgebeld wordt door vrouwen die, in de veronderstelling dat het overwerk deze keer wel érg hoog opgestapeld ligt, informeren waar hun man is. Die staat waarschijnlijk inmiddels in het café met 12-10 voor..... Het voetballen wordt, kortom, niet gezien als een constructieve bijdrage aan het imago van het bedrijf. Daar komt nog eens bij dat het een stevige contactsport is die de nodige verwondingen, kwetsuren en ander lichamelijke ongerief met zich meebrengt. En een regen verzuimtelefoontjes op de vroege maandagmorgen kan MCB niet gebruiken. *Witte wat da kóóóóst??* De niet-voetballende MCB'ers moeten dan bovendien het werk van anderen opknappen. Zelfs in het overleg met de ondernemingsraad komt het thema af en toe ter tafel. Maar 'liever niet voetballen' houdt geen stand. Er komen mettertijd zó veel mensen in dienst

die in hun vrije tijd competitie spelen, dat voetballen in MCB-verband in het logisch verlengde komt te liggen. Uiteindelijk wordt zelfs een MCB-voetbalteam opgericht! Het bestaat uit een paar technische pingelmuetsen, aangevuld met fanatiekelingen die op basis van een staalharde conditie, en bij deze en gene ook tactisch inzicht, voor elke bal vechten. Meestal voetballen ze op een 'stevige ondergrond', want voorafgaand aan menige wedstrijd wordt ten huize van een MCB-medewerker een trainingskamp van een dik uur belegd voor een 'goeie kop soep'. Die combinatie van talent, zwoegen en inwendige voorbereiding blijkt van meet af aan redelijk succesrijk, want de MCB'ers weten heel wat potjes te winnen en worden voetballend tot over de zuidelijke landsgrens bekend. Zelfs het gerenommeerde Smeva-toernooi wordt bij de allereerste deelname gewonnen. MCB presteert in de loop van die dag zó goed, dat na de gewonnen halve finale besloten wordt Marinus van Kempen van huis te halen om hem de finale te laten bijwonen. Die heeft daar, ondanks zijn voetbalweerstand, wel oren naar, want hij weet dat de organisator, Smets Valkenswaard, een grote klant is van zijn groothandel. Stel dat 'zijn jongens' winnen via een ruim assortiment doelpunten, dat zou toch mooie reclame zijn! Aan de zijlijn ziet hij dit scenario zich inderdaad voltrekken. Daardoor raakt hij zó enthousiast, dat hij na afloop op een vat bier trakteert, niet wetende dat het kleinste vat 50 liter bevat. Het moge duidelijk zijn dat zelfs 15 feestvierende MCB'ers het niet voor elkaar krijgen om zo'n hoeveelheid de baas te worden. En dus bieden veel anderen hun diensten aan om bij dit karwei te helpen ...



MCB wint het gerenommeerde Smeva-toernooi.

Scoren met omzet

De verkopers gebruiken de sport zelfs als 'aparte' manier van klantenbinding. Op het voetbalveld ontstaat op een gegeven moment het jaarlijks terugkerend onderonsje 'MCB versus Zweegers Landbouwmachines uit Gel-drop'. Strategisch-tactisch zit er dan natuurlijk maar één ding op voor de MCB'ers: zorgen dat je verliest!

Via strikte afspraken gebeurt dat ook steevast. Elke MCB-verkoper op noppen die onverhoopt vrij voor de vijandelijke goal komt te staan, laat zich ter plekke door jammerlijke faalangst overrompelen. Hôe maakt niet uit. Hij mag in de grond trappen, een gigantische hikaanval krijgen, een zweeps slag simuleren, naast de bal maaien, quasi-paniekerig op de corner-vlag mikken of zelfs de nietsvermoedende terreinknecht ondersteboven schieten, zolang het speeltuig maar niet per ongeluk het doel in rolt. Aan de andere zijde krijgt de MCB-doelman een vergelijkbare opdracht met tegengesteld effect. Bij ten minste één bal die op doel komt, moet hij een onverwachte kramp- of niesaanval krijgen, uitglijden of struikelen, dan wel een acuut geval van vormverlies of hoge nood voorwenden, zodat Zweegers kan scoren. Als de scheids dan voor het einde fluit, gaan de MCB-duimen omhoog: goed team, dat van Zweegers! Daarna is het in de kantine altijd nog lang héél gezellig en blijft de omzet ook nog lang héél hard stijgen....

Af en toe eruit.....

Na verloop van tijd komt het zelfs zover dat Marinus van Kempen een enkele keer uit eigen beweging komt kijken als MCB voetbalt. Zo kan hij meteen de conditie van zijn personeel eens beoordelen. Als hij dan enige overtollige kilo's ontwaart bij een puffende vertegenwoordiger, laat hij dat ook meteen weten: "Sjonge jonge, jungske, wat ben je toch dik geworden de laatste tijd!" "Och, meneer Van Kempen, dat komt van altijd in diejen auto zitten, hè!" Marinus: "Ja ja,maar je moet er ook eens af en toe uit komen ...!!!"



Een vaste activiteit is het bezoek van Sinterklaas aan de MCB'ertjes.

Een andere vaste activiteit is het bezoek van Sinterklaas aan de jonge nakomelingen van de medewerkers. Alligees, en lees maar gerust: het bedrijf, toont zich daarbij niet te flauw. De MCB-telgjes worden altijd voorzien van de mooiste cadeaus die, potverdo-rie stomtoevallig, bovenaan hun wensenlijstjes blijken te staan. Alsof Sinterklaas is gesouffleerd, maar dat kan natuurlijk niet, houden ze rotsvast vertrouwen in de gemijterde 'Spanjool' met weggeschminkte MCB-afkomst. Oké, hij lijkt wel op ome Loek, of ome Tom, nu je het zegt, ome Martijn misschien, nee meer op ome Nol, maar dat is maar schijn natuurlijk. Slechts één keer wordt hun geloof echt op de proef gesteld als de nakomelingen op één van de zondagse pakjesmiddagen met kloppend hart bij MCB arriveren. Daar zien ze ineens drie Sinterklazen! De ene zuiderling in tabberd en mantel spoedt zich zuidwaarts over de Aalsterweg, de andere noordwaarts en de derde stapt net bij MCB binnen! "Ach, sommige mensen vinden het leuk om zich als Sinterklaas te verkleeden, maar de echte zit bij ons, hoor," worden de verwarde kinderhartjes gerustgesteld. En de ouderlijke vingers wijzen vervolgens naar een tot troon versierde MCB-keukenstoel waar ome ... eh, ome Sint net op heeft plaatsgenomen. Het is altijd een gezellig gebeuren op zo'n zondagmiddag. Steevast zie je de mamma's in het zaaltje de regie op zich nemen. Ze halen drinken, manen links en rechts tot iets minder gekwebbel, dirigeren de MCB'ertjes naar de jarige en zijn tot steun als een

1973

MCB wordt een BV: een besloten vennootschap.



In Valkenswaard zijn vijf nieuwe hallen aan het 'groeien'.



Zelfredzaamheid is ook over de grens het kenmerk van MCB: bij de uitbreiding in Ans doen de medewerkers alles zelf.

zwarte Piet wat al te eng dichtbij komt. En de pappa's? Velen daarvan zijn vaak bij het buffet te vinden, waar ze doorlopend wat kunnen drinken. Zo gemakkelijk komen ze er overigens niet allemaal van af. Af en toe roept Sinterklaas een pappa naar voren om hem ter compensatie van zijn ledige taak een liedje te laten zingen. Of dat nu direct bijdraagt aan de feestvreugde, dient echter ernstig betwijfeld te worden.

Verwarring en vermaak

'Sinterklaas' is soms ook doordeweeks lachen. In het magazijn wordt Ron, een donkergekleurde medewerker, op 5 december als Sinterklaas verkleed, terwijl Toon, een blanke collega, de kleren van Zwarte Piet aan krijgt. Ter verwarring ende vermaeck wordt het stelletje vervolgens op een heftruck door de magazijnen en over het terrein gereden.

Moeilijke periode

Intussen wordt er natuurlijk ook nog gewerkt. En hard. In Valkenswaard heeft MCB niet stilgezeten, al denkt de ondernemingsraad even van wel. De raad informeert in één van de overleggen namelijk hoe het toch met dat tweede stuk grond staat dat het bedrijf heeft aangekocht. Gebeurt daar eigenlijk wel wat mee? Marinus van Kempen laat niet het achterste van zijn tong zien. *"Misschien maken we er wel volkstuintjes van,"* grapt hij het thema van tafel. Als het daarna opnieuw enige tijd stil blijft, plaatst de OR doodleuk het onderwerp 'volkstuintjes' op de agenda. *"Hoe vorderen de volkstuintjes eigenlijk, meneer Van Kempen? Kunnen ze binnenkort uitgegeven worden?"* En dan blijkt dat het vruchtbare grond is. Er zijn vijf nieuwe hallen op aan het groeien die de magazijn capaciteit opnieuw sterk naar boven stuwten. En dat is nodig ook, want de stijgende lijn zit er bij MCB nog steeds in; die houdt al aan vanaf de oprichting in 1941.

In de eerste helft van de jaren zeventig komt daar echter voor het eerst verandering in. Wereldwijd ontstaat namelijk een tekort aan aardolie dat tot een mondiale oliecrisis leidt. De omzet van de staalgroothandel valt met liefst 25% terug. Een achteruitgang die logischerwijs tot bezorgdheid leidt, maar niet tot paniek en een zwaar bedrukte sfeer. MCB krimpt niet in elkaar, want ze kent een goede basis, maar doet het via een aantal maatregelen links en rechts natuurlijk wel wat zuiniger aan. Er wordt naar directe kostenbesparingen gezocht en de opslag valt wat lager uit, maar de staalgroot-

handel doet niet wat veel andere bedrijven wel geneigd zijn te doen: snijden in personeel, met name in 'dure' krachten. *'Nee', is het credo van de directie, 'we halen gewoon de broekriem even aan. Nu is het een kwaaiere tijd, maar we houden iedereen aan boord. Want als het straks weer beter gaat, hebben we de mensen weer hard nodig.'* Zo doorstaat het bedrijf de moeilijke periode eigenlijk zonder al te veel problemen.

Buffer

De top van MCB legt in deze periode een bezoek aan de bank af. Ze voorziet dat het blanco krediet van vier miljoen gulden in deze spannende tijden mogelijk een te beperkte buffer blijkt. Het gesprek over oprekking ervan blijkt niet lastig: in een mum van tijd wordt het verdubbeld. Het vertrouwen in de kapitaalcrachtige staalgroothandel is groot, ook vanwege het forse eigen vermogen. De bankdirectie heeft ook geen reden om zenuwachtig op haar stoel te schuiven: MCB gaat slechts één dag over de oorspronkelijke limiet van vier miljoen heen, de volgende dag duikt ze er alweer ruimschoots onder. En aan het einde van het kwartaal is die buffer van vier miljoen zelfs al niet meer nodig.



In Ans verdubbelt MCB de locatie tot 4.000 m2, via inzet van eigen medewerkers.

De COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ deelt uiteraard in de wereldwijde malaise. Terwijl de locatie in Ans, vanwege de behoefte aan meer ruimte, net is verdubbeld tot 4000 m², keldert de productie van vrachtwagens en aanhangers in vliegende vaart. De omzet schiet met zo'n 40% omlaag. Dat maakt meteen de kwetsbaarheid voelbaar die het gevolg is van de vrij eenzijdige gerichtheid op de trailerbouw. Het bedrijf heeft een bredere basis nodig. Daarom wordt ingezet op uitbreiding van het nog beperkte staalprogramma. Zo kan men ook in andere branches een aantrekkelijke leverancier worden. Tevens wordt besloten om Peter van Ettro, de op een na oudste zoon van Frans van Ettro, naar België te sturen. Met ingang van september 1973 vormt hij met André van der Putten de tweehoofdige directie. Met zijn komst komt het totaal aantal medewerkers bij CMB op 112 te liggen.

Krijgt Peter van Ettro als directielid in België met de crisis te maken, in Eindhoven zijn dat met name de adjunct-directeuren Hub van Ettro en Jan en Piet van Kempen. Zij nemen in de loop van de voortschrijdende jaren namelijk steeds meer taken van hun vaders over. Logisch, want Marinus van Kempen is dan al 72 en Frans van Ettro bereikt in 1974 de pensioengerechtigde leeftijd van 65 jaar. Hij gaat dan, net als Marinus daarvoor al heeft gedaan, halve dagen werken, van 09.00 tot 12.00 uur. Natuurlijk staan ze nog wel mee aan het front, maar veel van het praktische werk dat bij een directeurspositie komt kijken, ligt dan al in handen van de volgende generatie. En onder leiding van die vijf gaat het, als de ferme bui van de oliecrisis over is, opnieuw crescendo. Dat brengt kansen mee voor interne promotie, niet alleen op kantoor, maar ook in het magazijn. Niet dat er in het magazijn doorgegroeid kan worden van sjuouwen naar 'sjuouwen plus' of 'sjuouwen extra', maar wel van sjuouwen naar aansturen. Door de groei zijn steeds meer mensen nodig om de zaken te coördineren en uitvoerend medewerkers leiding te geven. Van een kruislingse overstap van het magazijn naar het kantoor kijkt dus ook niemand op. Als je maar aanpakt en ambitie toont, kun je zomaar van je stofjas in een colbertje stappen. Deze loopbaanontwikkeling voltrekt zich volgens een eenvoudige lijn: als je hogerop wilt, moet je ervoor zorgen dat je 'klaar bent' als er posities beschikbaar komen. Vooral niet forceren, gewoon je best doen, want de kansen komen vanzelf langs. De top is ook scheutig met het schenken van verantwoordelijkheid en vertrouwen aan mensen. En dat motiveert. Medewerkers ervaren dat ze de ruimte krijgen om hun inzichten te verwezenlijken en willen het dan ook waarmaken. Ze werken alsof het hun eigen bedrijf is. En hoewel dit tevens gepaard gaat met lichte eilandvorming, omdat iedere chef zich hard maakt voor zijn eigen afdeling, blijkt de personele gedrevenheid door de jaren heen een belangrijke pijler in het succes van MCB.

De eerste zuiderling

Dat Frans van Ettro op z'n 65e ook halve dagen gaat werken, wijst niet op een verminderde interesse in de wereld van het metaal. Integendeel, een jaar later wordt hij namelijk voorzitter van de Algemene Vereniging voor de IJzerhandel in Nederland. Landelijk gezien is dat een invloedrijke positie. En het is ook iets van een doorbraak. Van Ettro is namelijk de eerste voorzitter die uit het zuiden komt. Dat zegt ook iets over de respectvolle wijze waarop inmiddels naar MCB gekeken wordt.

Loyaal (1)

De loyaliteit van sommigen gaat heel ver. Leo is overspannen en moet thuis rust houden, maar het feit dat hij niet mag gaan werken, geeft hem meer stress dan z'n werk zelf. Hij wil weer beginnen, maar MCB houdt de deur dicht op vingervijzing van de dokter die het niet verstandig vindt dat hij al aan de slag gaat. Betrokkene weet daar echter iets op te vinden: "Met m'n snipperdagen kan ik doen wat ik wil. Dan kom ik op m'n snipperdagen werken." En zo geschiedt

Loyaal (2)

Voor Roel gaat elk telefoontje van MCB voor, waar hij zich ook bevindt. Als hij een keer een weekendje aan het kamperen is, dwarsboomt een MCB-telefoontje zijn zaterdagse rust. Er moeten nog een hele stouw vrachtwagens binnengereden worden. Of ie niet even En hup, hij is al onderweg. Bij MCB kunnen ze altijd op hem rekenen. Dus ligt het ook voor de hand dat hij 's avonds om 21.00 uur wordt gebeld als een gestrande chauffeur in Emmen moet worden opgehaald. De belende MCB'er weet echter niet dat de vrouw van Roel hoogzwanger is. 'O wee', denkt Roel aan de chauffeur en springt in z'n schoenen om de burens te verwittigen dat z'n zwangere vrouw een paar uurtjes alleen thuis is. Maar die denken ook 'O wee' en vinden dat MCB nu toch wel erg ver gaat! Als op de Aalsterweg de omvang van 'de buik' van mevrouw is doorgedrongen, krijgt Roel een tweede belletje dat hem uitdrukkelijk verbiedt naar Emmen te gaan. "We sturen wel een ander." Roel is teleurgesteld. De baby laat nog een volle dag op zich wachten. "Zie je wel," pruttelt Roel boos, "ik had best kunnen gaan. Er zat nog een dag tussen...."

1973

1 juli: Peter van Ettro wordt directeur van CMB.

23 november: Expeditie verhuist naar Valkenswaard.

1974

MCB telt 40 telefoonlijnen; het centraal nummer is 040-151911.

Frans van Ettro wordt 65: het personeel schenkt hem een Grand Larousse Encyclopédique.

16 mei: de tweede serie magazijnhallen in Valkenswaard wordt in gebruik genomen.

1975

13 juni: Frans van Ettro wordt, als eerste zuiderling, voorzitter van de Algemene Vereniging voor de IJzerhandel in Nederland.

De tweede ondernemingsraadverkiezingen vinden plaats.



Chauffeur Smeekens krijgt een zwaar ongeluk als hij wordt geramd.

Ramp in pocketformaat

MCB stopt in deze periode met het contant uitbetalen van salarissen en extraatjes; er wordt namelijk overgestapt op giraal bankverkeer. Voor degenen die thuis de broek niet aan hebben wat de financiële boekhouding betreft, vormt dit een ramp in pocketformaat. Want zij kunnen de onaangekondigde extraatjes zo niet meer uit het zicht van het thuisfront houden en lopen aldus extra potjes bier en sigaren mis.

Niet klagen

In 1974 krijgt de ervaren chauffeur Toon Smeekens een zwaar ongeluk als hij door een bulkwagen wordt geramd die een klapband krijgt. Achttien maanden duurt zijn herstel. Met zware vrachten sjouwen gaat daarna niet meer. Voor MCB is het het gemakkelijkst om de chauffeur in de WAO te laten 'verdwijnen'. Maar die weg wordt niet bewandeld. Hij kan half time op de pendeldienst tussen Eindhoven en Valkenswaard terecht. Dan heeft hij wat omhanden en valt hij later niet zo sterk terug in zijn pensioen! Toon wil maar al te graag. Als dat half time karakter in periodes uitgroeit tot 80% of full time, hoor je hem niet klagen. In een sociaal voelend bedrijf zet je, ook onbetaald, zonder morren een stapje extra.



Uitbreiding van de kantoorruimte.

Dat succes blijft voortduren. Met de term 'groei' kun je bij MCB de alinea's aan elkaar schrijven. Tien hallen staan er al in Valkenswaard en bij de ingebruikname van de tweede serie van vijf is ook de afdeling Expeditie verhuisd naar deze gemeente ten zuiden van Eindhoven. Voor de praktische werkzaamheden is dat namelijk een stuk gemakkelijker.

De groei vraagt niet alleen in het magazijn om meer ruimte en handen, er zijn ook weer meer bureaumedewerkers nodig die het materiaal via inkoop en verkoop in beweging houden. En zo'n extra contingent kan het volgepakte kantoor aan de Aalsterweg niet meer aan, zestien jaar na ingebruikname. Elke vierkante centimeter is functioneel ingezet en de menselijke grenzen van het 'inschikken' zijn meer dan bereikt. De gedachten dwalen logischerwijs naar Valkenswaard: moeten we ons dáár



Na veel wikken en wegen komt er een aanbouw haaks op het bestaande kantoor.

niet gaan vestigen, óók met het kantoor? De oprichters voelen daar helemaal niets voor. MCB is geboren en geworteld in Eindhoven en de staalgroothandel heeft de grote stad qua uitstraling nodig. 'Eindhoven' is een begrip, daar kun je nationaal en internationaal mee voor de dag komen. Maar toch niet met een klein dorp als vestigingsplaats? Wie kent nu Valkenswaard? Daarheen verhuizen zou wel eens het einde van MCB kunnen zijn, is hun gedachte. En trouwens, zo'n oerdegelijk kantoor als dat aan de Aalsterweg zet je natuurlijk niet voor een luttele zestien jaar neer. De zonen zijn echter minder resoluut aan Eindhoven verbonden. Ze leggen de vinger vooral op het praktische, efficiënte aspect van één vestigingsplaats en knopen gesprekken aan met de 'bedrijfsambtenaren' in Valkenswaard. De discussies lopen echter niet volgens het spreekwoord met dat leien dakje. De plannen van de staalgroothandel akcederen namelijk niet met die van de lokale overheid. Jan van Kempen heeft bedacht dat het hoofdkantoor op de grond van een slachthuis gebouwd kan worden, ter rechterzijde van de magazijnhallen. Daarvoor wil MCB de naastliggende weg, De Haak, op eigen kosten honderd meter opschuiven. Maar hoho, dat gaat zomaar niet, volgt er een gedeceerd gemeentelijk hoofdschudden. Dat kan de toekomstige laanvorming van De Haak aantasten. Het hoofdkantoor mag wel aan de andere kant van de laan wor-

den gebouwd. Vanuit MCB-optiek is dat echter geen oplossing, want welke onderneming heeft nu een doorgaande, openbare weg door z'n bedrijf lopen? Dan kun je je functiegebouw ook nog eens met verkeersbrigadiers gaan uitbreiden om het dagelijkse heen-en-weer tussen kantoor en magazijnen te regelen! En zo blijft het 'nee' tegenover 'nee': de gemeente en MCB komen er niet uit. Tot opluchting van Frans van Ettö en Marinus van Kempen die Eindhoven blijven koesteren.

Maar wat moet er dán gebeuren? Een bijgebouw misschien met een luchtbrug naar het bestaande pand? Alle mogelijkheden passeren de revue, maar uiteindelijk wordt gekozen voor de eenvoudigste oplossing: een forse aanbouw aan de achterzijde, die haaks op het kantoor komt te staan. Met al die nieuwe ruimte kan het bedrijf de eerstvolgende tien jaar vooruit en daarna zien we wel verder, is de gedachte.

In 1976 wordt de vleugel - ook weer feestelijk natuurlijk - in gebruik genomen, wat gepaard gaat met een aantal interne verschuivingen. Die verschuivingen gelden ook voor de kantoorapparatuur waarmee wordt gewerkt. De ontwikkelingen daarin schrijden immers voort. Burroughs stapt over naar elektronische machines en als daar in de wereld reeds ruime ervaring mee is opgedaan, meldt ook MCB zich voor deze vernieuwing. Het bedrijf schaft twee blauwe B 80-machines aan voor het maken van masters en magazijnbonnen. Vanaf het begin zijn deze constant in gebruik en degene die dagelijks belast is met het toevoegen van de meest 'verse' klanten van die dag, komt er daarom overdag niet tussen. Steeds vaker moet hij uitwijken naar de avonden om zijn taak te verrichten, die tevens bestaat uit het kopiëren van de backup-schijven. Het is een zeer belangrijke, maar weinig inspirerende klus, want het 'slachtoffer' zit erbij en wacht erop. Als er nu een derde machine aangeschaft zou worden, zou hij zijn vrouw ook weer eens bij daglicht kunnen zien.

Maar er zomaar een derde machine neerzetten, is al te boud. Dat kan pas als het systeem bewezen heeft perfect te functioneren, wordt een besluit vooruitgeschoven. Enkele ingewijden anticiperen brutaal op dat moment en halen de derde B 80 alvast in huis. Maar waar verstop je zo'n ding? Het magazijn biedt op zich de beste schuilmogelijkheden, maar ondanks zijn gevorderde leeftijd komt Pa Van Kempen daar nog elke dag kijken. En hij kan maar beter even niet weten dat MCB al verder is gemechaniseerd dan hij denkt. Daarom wordt een onopvallend geplaatste doos van een andere firma leeggehaald: dáár duikt de splinternieuwe, derde B 80 in onder. Als het er een poos later op uitdraait dat een derde elektronische Burroughs echt hard nodig is, kan hij besteld worden. Goh, wat een geluk dat hij op voorraad is, binnen een kwartier staat hij er. Dat is even boffen!

Klap

Tijdens een van de vele reparatiesessies komt Marinus van Kempen informeren hoe het met de nukkige B 80 is. "Hij doet het nog niet helemaal goed," is het antwoord. En dat had men beter niet kunnen zeggen. Onder de verzuchting 'Wij doen het met de hand veel beter' geeft Marinus een flinke klap op het ding. Het gevolg is dat de B 80 er nu helemaal de brui aan geeft. De reparatie duurt die dag nog een paar uur langer

Eikels

Enkele medewerkers die in de nieuwe vleugel werken, gaan in de pauze regelmatig een frisse neus halen in het park. In de herfst liggen de eikels daar voor het oprapen en 'dat gebeurt dan ook'. Zonder vooropgezet plan wordt een flinke plastic zak gevuld. Maar wat moet je in de metaalhandel nu met eikels? Lekker rondsmijten natuurlijk, met zak en al. En zo begint de middag met baldadig overgooien. De samengepakte eikels wisselen voortdurend van eigenaar, totdat een collega besluit de toegeworpen zak niet te vangen. Die klettert op de grond met als voorspelbaar resultaat dat de herfst acuut lijkt te zijn ingetreden in de vleugel. Als de chef Verkoop even later bijna z'n nek breekt over dit 'nieuwe tapijt', schreeuwt hij alles bij elkaar, maar de eikelwerper meldt zich niet. Totdat de chef dreigt met een gang naar de meest driftige van beide directeuren. Nou, die wil niemand met rood hoofd over de vloer hebben! De werper meldt zich dan ook deemoedig: "Meneer, ik heb het niet gedaan, maar ik zal ze wel oprapen." Hij wordt er nog lang mee gepest.....

Verkoelende vernieuwing

Machines presteren natuurlijk het beste als ze niet staan te zweten van de warmte. En dus worden 'op een zomer' airconditioners aangeschaft. Als de zon en een wolkeloze hemel de temperatuur dan tot zo'n 30, 35 graden opjagen, kunnen de apparaten toch koeltjes hun werk blijven doen. En een airconditioner voor de medewerkers? Eeeh..... De zuinigheid wint het hier van de sociale inslag. Medewerkers presteren ook wel bij 35 graden.

1976

Ingebruikname van de nieuwe kantoorvleugel, met onder andere een kantine.



De viering van het 35-jarig bestaan wordt voorafgegaan door een eucharistieviering in de Fatima-kerk.

Behoeften schuiven

Meer handen, meer opslaghallen, meer kantoorimeters, meer machines. Met kwantitatieve groei antwoordt MCB op ontwikkelingen in de markt. In kwalitatief opzicht wordt er echter ook op de deur geklopt. De veranderingen die zich begin jaren zeventig in de markt begonnen af te tekenen, zetten namelijk door. En die vragen niet zozeer om groei als wel om verandering. De behoefte aan standaardafmetingen, met name dun plaatstaal, wordt steeds minder massaal en klanten vragen meer en meer om 'plaat op maat' en smalle stroken staal, oftewel bandstaal. Dat is iets wat MCB zich moet aantrekken, want het bedrijf is op het vlak van dun plaatstaal een dominante marktspeeler. Als behoeften dan gaan schuiven, kun je niet met vier stoelpoten op de grond blijven. Er wordt dan ook hevig geïjsbeerd rond de beleidstafels: wat te doen? Via de 'nooit-nee-filosofie' kan MCB vooralsnog in de vraag blijven voorzien door plaat op maat bij staalproducenten te bestellen. Maar daarmee bindt men zich wel met handen en voeten aan lange levertijden. En dat levert weer mopperende klanten op. Links en rechts beginnen bedrijven dan ook zelf machines aan te schaffen om hun materiaal te korten en te slitten. Dat gebeurt weliswaar niet massaal, maar



wel in dusdanige mate dat de beleidsmakers aan de Aalsterweg zich afvragen of MCB niet zelf aanvullende knip- en snijdiensten moet gaan leveren. Maar ja, dat is wel een gigantische investering. En het is ook een geheel andere 'stiel'; MCB zal deskundigheid in huis moeten halen. Er wordt nader onderzoek verricht en alle voors en tegens vinden hun weg naar de weegschaal. Die slaat lichtjes door naar 'nee'. De investering wordt te groot geacht en de MCB-directie wil niet graag met geleend geld ondernemen en zo deels afhankelijk worden van banken. De voorbeelden van klanten in slecht weer waar banken de kraan dichtdraaien, zijn daarvoor te talrijk. Het is wel van belang om de ontwikkelingen in de markt kritisch in de gaten te houden.

Dat de tijd vliegt, blijkt intussen uit het feit dat er alweer een bedrijfsverjaardag voor de deur staat. Op 16 mei 1976 wordt MCB 35 jaar. Het is niet echt een 'rond' getal volgens de traditionele jubileumcyclus, maar wel het zevende lustrum. En als je weet hoe kien ze er bij MCB op zijn om het feestelijk ijzer te smeden als het heet is, dan snap je dat het meiblaadje niet geruisloos van de kalender wordt afgescheurd. Er zijn nog net geen 300 medewerkers die het feest vieren; de teller van het personeelsbestand staat op 297. Onder hen veel getrouwen: 104 mensen zijn meer dan 12,5 jaar in dienst en 31 zelfs al langer dan 25 jaar. De medewerkers schenken de directie op symbolische wijze een cadeau dat al bij de feestelijke ingebruikname van de nieuwe vleugel was uitgereikt: een uitbreiding met zes nevenklokken van de eerder, in 1958, aangeboden klokkeninstallatie. Dat gaat goed samen met een bedrijfsverjaardag, want verjaren is de tijd tellen die is afgelegd. Hoeveel uur zouden Frans van Ettro en Marinus van Kempen eigenlijk al hebben doorgebracht bij MCB? Anno 1976 is dat toch al wel tussen de vijfenzeventig- en tachtigduizend uur, leert een rekensommetje-met-natte-vinger. En de vroegsten van de oudgediende 'onderdanen' zitten daar niet eens zo heel ver onder.

De directie toont zich content met de klokken die in de kantine, in twee kantoorruimten in de nieuwe vleugel en in drie kleinere vertrekken zijn aangebracht. In de Smeltkroes ondersteunen ze dit met een bedankje, waarbij ze meteen nog even blijk geven van hun invoelend vermogen jegens de medewerkers: *Zeer bedankt voor dit nuttige geschenk. Mogen de uren die door deze klokken worden aangegeven, U nooit te lang vallen!*

Maar kennelijk zitten er in het personeelsbestand toch een paar die aan het eind van een week al het idee hebben dat ze op vijfenzeventigduizend uur zitten. De wijzers van sommige klokken worden namelijk via een ingreep van buitenaf naar voren geholpen. Aangezien de onverlaten zich niet in de kraag laten vatten, roept perso-

neelschef Jan van der Laak ze via een bloemrijk stukje in de Smeltkroes tot de orde. *Kom niet aan de tijd! De aan ieder toegemeten tijd is onveranderlijk. Niemand kan hieraan iets toevoegen of afhalen. De klokken op alle kantoren geven dezelfde tijd aan. Toch komt er af en toe een afwijking onderling voor die alleen het gevolg kan zijn van een onbevoegde ingreep, door het verzetten van de wijzers. Behalve dat door deze manipulatie bij de directie de indruk zou worden gewekt dat wij maar een slecht cadeau bij de opening hebben gegeven, kunnen klokken door bedoelde ingrepen worden kapot gemaakt of ontregeld. Bovendien wordt ook de orde op de kantoren verstoord. Wij rekenen er gaarne op dat de klokken met rust worden gelaten.*

Waar je de klok wel op gelijk kunt zetten, is het feest waarmee de verjaardag wordt gevierd. Het wordt voorafgegaan door een eucharistieviering in de Fatima-kerk en het bezichtigen van de nieuwe MCB-vleugel, waar men met koffie en belegde broodjes door de ruimtes kan wandelen. Daarna gaat het iets verderop in Motel Eindhoven verder. Enkele speeches vormen een inleidend officieel gedeelte, maar daarna is het onder meer dansen en gezellig babbelen onder begeleiding van het orkest van Tony Bass. Ook het speciaal samengestelde harmonieke 'de Metal Company Brassband' laat van zich horen, onder meer met een serenade aan de jarige Frans van Ettö. Hij apprecieert dat in hoge mate en vraagt meteen om het MCB-lied te spelen. Om de nog maar kort samenspelende MCB'ers op gang te helpen, zet hij het lied zelf spontaan in, waarna iedereen al gauw meedoet. De sfeer krijgt een lift en de gelegenheidsbrassband een dik applaus, iets wat de leden tevoren nooit hadden verwacht. Bij hun repetities in een huis midden in de bossen - wat een geluk! - ging het er namelijk nogal vals en hard aan toe. Eén van de muzikale staalgroot-handelmedewerkers blies zijn trompet zelfs bijkans recht en pas enkele maanden na het feest keerden de eerste vogeltjes en eekhoortjes weer voorzichtig terug. Op het moment suprême gaat het echter goed en dat telt natuurlijk. De brassbanders kunnen met hun collega's dan ook opgelucht van het buffet en de uitgedeelde cadeaus genieten. Eén ervan is een stevige gerookte ham. Over het vervoer daarvan is tevoren nagedacht: een stok met geruite doek. En zo zien we aan het einde van een vrolijke avond, in de beginnende uurtjes van de nacht, een heel bataljon MCB-medewerkers op z'n 'Swiebertje's' huiswaarts keren.

Einde van een tijdperk

Het 35-jarig bestaan in mei 1976 is het laatste jubileumfeest dat de twee oprichters in hun hoedanigheid van directeur meemaken. In 1977 wordt Marinus van Kempen



Het 35-jarig bestaan is de laatste jubileumviering die Marinus van Kempen (links) en Frans van Ettö als directeur meemaken.

al 75 en Frans van Ettö 68. Het is mooi geweest. Hub van Ettö en Jan en Piet van Kempen zijn in de praktijk klaargestoomd en kunnen het stokje definitief overnemen.

Het vertrek van de *founding fathers* gaat niet gepaard met het uitruimen van hun kantoor. Die houden ze gewoon aan, omdat ze als adviseur aan MCB verbonden blijven. Los daarvan is van Marinus bekend dat hij het toch niet zal kunnen laten om regelmatig binnen te lopen. En het kan niet zo zijn, dat hij zich dan ontheemd moet voelen in z'n eigen bedrijf. En Frans van Ettö heeft zijn werkzaamheden nog, omdat hij bij zijn afscheid als directeur tot lid van de raad van commissarissen van MCB wordt benoemd. Bovendien is hij nog AVIJ-voorzitter en dan is het wel handig om een rustig lees- en schrijfstekje te hebben. Voor Marinus is een rol als MCB-commissaris niet meer weggelegd. Wettelijk stopt zo'n functie namelijk bij 72 en die leeftijd ligt al achter hem. Het handhaven van de kantoren blijkt inderdaad een juiste keuze: ze blijven niet onbetreden. De oprichters komen nog regelmatig naar de Aalsterweg en worden uiteraard ook voor allerlei gelegenheden uitgenodigd.

1976

16 mei: MCB 35 jaar, 297 medewerkers.

Het personeel schenkt de directie zes nevenklokken.

1977

1 januari: afscheid van Frans van Ettö en Marinus van Kempen. De zonen Hub van Ettö en Jan en Piet van Kempen vormen de nieuwe directie.

Ingebruikname van de derde serie magazijnhallen in Valkenswaard.

1978

3 mei: Wim van Doorne overlijdt.

Frans van Ettö stopt met het AVIJ-voorzitterschap. Hub van Ettö wordt bestuurslid van de AVIJ.

1979

23 mei: Hub van Doorne overlijdt.

Open Dag vanwege 10 jaar MCB in Valkenswaard.

MCB telt 323 medewerkers.



De nieuwe MCB-directie: van boven naar beneden: Hub van E트로, Jan van Kempen en Piet van Kempen (links).

Intussen vormen Hub, Jan en Piet de nieuwe driehoofdige directie waarin geen voorzitter wordt aangewezen. Ieder heeft namelijk z'n aandachtsgebied en dat scharniert onderling goed. Bij Hub van E트로 komen twee grote commerciële afdelingen (wagenbouw en walsrijproducten) op het bord te liggen, evenals personeelszaken en financiële en (juridisch-)administratieve zaken. Piet van Kempen ontfermt zich over de overige commerciële afdelingen, marketing en automatisering en Jan van Kempen richt zich op de magazijnen, expeditie, technisch onderhoud, garage, transport en bouw. Hij schuift ook aan in de overlegvergadering met de ondernemingsraad, waar Hub van E트로 voorzitter van wordt.

Hoewel de nieuwe directeuren vertrouwde personen zijn, is de directiewisseling voor veel oudgedienden van het eerste en tweede uur gevoelsmatig een behoorlijke overgang. Begrijpelijk, want ze delen een kleurrijke, gemeenschappelijke geschiedenis met de oprichters. Ze hebben tijden meegemaakt die anderen niet kennen. En ze hebben de zonen nog figuurlijk aan de hand genomen om hen wegwijs te maken binnen MCB. Nu ligt de leiding in diezelfde handen. Dat is niet onverhoeds gegaan, oké, maar de wisseling markeert toch het einde van een heel speciaal tijdperk dat nooit meer terug zal komen.



In Valkenswaard wordt de derde serie hallen in gebruik genomen.

Aluminium

Terwijl hierover links en rechts nog wordt nagemijmerd, gaat het ondernemen gewoon door, al gebeurt dit eind jaren zeventig wel tegen de achtergrond van economisch verslechterende omstandigheden. Een tweede oliecrisis dient zich aan. De prijzen van olie stijgen in korte tijd naar nieuwe recordhoogten en dat dreunt wereldwijd door. Ook de Nederlandse economie begint aan een krimp en net als vrijwel het gehele bedrijfsleven komt MCB daar niet geheel zonder kleerscheuren van af. De gezonde onderneming aan de Aalsterweg kan echter een stootje hebben. De vraag naar producten neemt wel af, maar toch ook niet in duizelingwekkende mate. Het zijn vooral de oplopende kosten als gevolg van sterke prijsstijgingen die de winst drukken. Voor de tweede keer in het bestaan ziet MCB zich genoodzaakt bezuinigingsmaatregelen uit de kast te trekken.

Intussen wordt in Valkenswaard een derde serie van vijf hallen 'gewoon' in gebruik genomen. Dat komt wel goed uit, want een andere ontwikkeling vraagt om ruimte in Eindhoven. Die heeft te maken met het feit dat in de transportwereld en bij constructiebedrijven al jarenlang de vraag rondzoemt hoe er lichter gebouwd kan worden. Volledig 'gestaald' slepen voertuigen nogal wat gewicht met zich mee en dat is in allerlei opzichten - brandstofgebruik, maximum hoeveelheid te laden goederen - onvoordelig. Aan het eind van de jaren zeventig duikt aluminium echter in grotere mate dan voorheen in de markt op. Het is vele malen lichter dan staal. Moet MCB daar ook iets mee? Voor een groothandel in ijzer en staal is dat geen vanzelfsprekendheid, want je haalt daarmee een behoorlijk vreemde eend in de bijt. Aluminium is een stuk zachter en gevoeliger en moeilijker op te slaan en te verwerken. Je kunt het materiaal bijvoorbeeld niet zomaar met een ketting bundelen, zoals bij ijzer. Dat geeft direct beschadigingen. En aluminium opslaan bij ijzer en staal kun je ook afstrepen. Komen deze materialen namelijk met elkaar in contact, dan treedt er, door het edelverschil, corrosie op. Dit komt er simpelweg op neer dat één van de metalen dan naar de vaantjes gaat. Zoals verzinkte schroefjes ook altijd beginnen te klieren in een aluminium klink(plaatje). Alle spullen een paar meter uit elkaar leggen, helpt ook al niet. Want de stoffige ijzerdeeltjes die loskomen bij het handelen van bundels ijzer of staal slaan onherroepelijk neer op het aluminium. Daar gaan ze roesten en het aluminium roest vervolgens vrolijk mee. Het heeft, kortom, nogal wat consequenties om in de wereld van het aluminium te stappen. Maar ja, je kunt ook niet blind blijven voor ontwikkelingen in de markt. MCB koopt het spul nu steeds elders bij om klanten met gemengde behoeftes tevreden te stellen. Die bijkooconstructie is overigens een bewuste keuze geweest. Het geeft de staalgroothandel de tijd om te kijken hoe materiaal het



Aluminium wordt bij MCB onderdeel van het vaste assortiment.

doet in de markt en of het rendabel is om er op in te zetten. Nu lijkt die volgende stap aan de orde en MCB schaft dan ook een voorraadjie pakketten aan. De vraag zet niet meteen door, want na een half jaar liggen ze nog onaangeroerd in een stille hoek. Maar dan, na zo'n zes, zeven maanden valt de term 'aluminium' steeds vaker in verkoopgesprekken. 'Aluminium? Ja, verrèk, eh....., ja, natúúrlijk hebben we dat ook!' Langzaam zwelt de vraag aan en het nieuwe materiaal promoveert van bijkoop via beperkt voorraadproduct tot vast assortimentsonderdeel. Zo veroverft het een plaatsje in de afdeling waar ook het roestvast staal in is ondergebracht. Dit materiaal doet het aluminium namelijk geen enkel kwaad. Menige klant is blij met de uitbreiding, maar de eigen MCB-chauffeurs staan minder hard te juichen. De zachtheid van het materiaal geeft namelijk extra last bij het lossen. Je kunt het lichte spul natuurlijk nooit onderop leggen, ook niet als je geografisch gezien eerst tien staalklanten hebt en daarna drie aluminiumafnemers. Aluminium moet altijd bovenop en dus dient het steeds verplaatst te worden bij het lossen. Lekker handig. Maar ja, de opbrengst gaat natuurlijk boven het gemak van de chauffeurs. Het materiaal wordt alsmaar gretiger afgenomen en elke lading heeft effect op de portemonnee in de kontzak van de chauffeur. En vanuit dit besef 'op bilhoogte' is het lossen een stuk gemakkelijker!

Krullen vanzelf bij

Na enkele jaren mag MCB zelfs lid worden van de vereniging van aluminium-handelaren. De 'staalboeren' worden aanvankelijk nog wel minzaam en met licht opgetrokken bovenlip bekeken, maar MCB heeft daar niet zo'n last van. Ook in deze tak gaat het bedrijf voor kwaliteit en veelzijdigheid. De bovenlippen in de vereniging krullen vanzelf bij.

Handig

MCB springt in deze periode op nóg een nieuwigheid in: verpakkingen. Het bedrijf verpakt de kleinere materialen in dusdanig handig te manoeuvreren bakken en kisten, dat klanten deze er graag bij willen hebben. Dat kan, rekent MCB al snel uit. Voor 200 gulden gaan de verpakkingen van de hand. Dat is maar amper kostendekkend, want er zit een hoop gedoe aan vast qua registratie en retourbewakingsconstructies en dergelijke. Maar wat handig is voor de klant, kan meestal gewoon bij MCB. Zo komen er ook prijskaartjes te hangen aan eenvoudige omhulsels zoals juten zakken. Dat is dan wel categorie 'dubbeltjes'.

Plaat op maat en bandstaal

Er gebeurt nog veel meer in de markt. Zo zwelt het gemor onder de cliëntèle van dun plaatstaal behoorlijk aan. Het aanbod aan plaat én band op maat holt namelijk op behoorlijk grote afstand achter de vraag aan. MCB betreft deze materialen onder andere van Cockerill, maar daar is de levertijd inmiddels naar twaalf weken gestegen, een kwart jaar dus. Voor een groothandel die gewend is haar klanten snel te helpen, is dat een vrij frustrerende omstandigheid. Cockerill is er bovendien niet zo happig op om deze wezensvreemde tak sterk uit te breiden. De staalproducent is immers op aard om staal te produceren en niet om allerlei vreemde knipbewegingen uit te voeren. Ze hinkt tegen de grenzen van haar kernactiviteit aan. 'Niks doen' is echter geen optie meer als MCB het marktaandeel op het vlak van dun plaatstaal wil behouden. En dus slaan de Eindhovenaren, op initiatief van twee Piet'en - Piet Setz en Piet Meesters - andere wegen in. Ze gaan op zoek naar een

Begin jaren '80

Aluminium promoveert bij MCB van bijkoopmateriaal via beperkt voorraadproduct tot vast assortimentsonderdeel.

andere leverancier die plaat op maat en bandstaal sneller kan leveren. In het Duitse Siegen vindt men die in EMW.

Het is wel een verbetering, maar ideaal is de situatie nog zeker niet. De afhankelijkheid blijft groot en MCB is op dit vlak eigenlijk niet meer dan een eendimensionaal doorgeefluik tussen leverancier en klant. Aan de andere kant zet de ontwikkeling naar 'zelf doen' slechts aarzelend door. Bedrijven die binnen de eigen muren gaan knippen en slitten, zien zich namelijk geconfronteerd met een heleboel materiaaluitval. En zo'n berg knipselresten vormt na verloop van tijd een behoorlijk duur mikadospel....

Terwijl MCB de ontwikkelingen scherp in de gaten houdt en wikt en weegt in de economisch magere tijden, komt er een beslissend zetje uit België. Het agentschap van MCB voor Espérance-Longdoz, de Belgische fabriek van koudgewalste platen, loopt namelijk ten einde. Cockerill heeft deze fabriek eerder al overgenomen en wil met de eigen Nederlandse agent verder. Voor MCB rest de afspraak dat ze geen nieuwe klanten meer aanboort en de bestaande cliëntèle alleen nog uit voorraad levert.

De knoop wordt doorgehakt: MCB haalt haar eerste productieactiviteit in huis.



Dit is natuurlijk een ontwikkeling om aardig zenuwachtig van te worden. Hiermee komt namelijk een fors deel van de MCB-omzet te vervallen. De enige remedie zou zijn om toch in eigen gelederen met knippen en slitten te beginnen, want dan kun je de markt naar hartelust bestormen. Maar hoe verhoudt de vraag van nu en morgen zich tot de noodzakelijke investering? MCB duikt nog maar eens in de cijfers en maakt een inventarisatie van de behoeften van grote platen-klanten. Bij welk tonnage is het interessant om te investeren in deze aanvullende serviceverlening? En welke prijs kunnen we vragen die voor ons interessant is? De rekenaars plussen en minnen en komen erop uit dat een centrum voor deze serviceverlening rendabel is als er jaarlijks 25.000 ton verwerkt kan worden: 12.500 ton om te knippen en 12.500 ton om te slitten. Dat valt mee, het lijken geen onhaalbare aantallen. Op de beleidstafels is men er na alle eerdere aarzelingen dan ook redelijk snel uit: als we verstandig zijn, doen we het! Ook al omdat de uitbreiding van de dienstverlening de binding met grote klanten natuurlijk verder versterkt.

In 1980 wordt de knoop doorgehakt, de Eindhovense staalgroothandel gaat haar eerste productieactiviteit in huis halen: ze begint een servicecentrum voor plaat én band op maat.

Niet alle leveranciers zien heil in de MCB-plannen. Sommige zijn zelfs uitermate verbaasd: *“Wat gaan jullie nú doen? Die serviceverlening heeft toch helemaal geen toekomst?”* Ter ondersteuning van hun woorden wijzen ze daarbij op Lage Zwaluwe waar een vergelijkbaar servicecentrum zojuist het loodje heeft gelegd. Maar MCB is vastberaden. Meer dan dat zelfs, ze wil uit oogpunt van financiële zekerheid een vliegende start maken. En dus wordt er vroegtijdig op de trom geslagen over deze vernieuwing, zodat de machines straks meteen voltijds kunnen gaan stampen. Alle potentieel geïnteresseerde klanten worden op de hoogte gesteld van de voorgenomen stap en ze krijgen voorgerekend welke voordelen hen dit oplevert. Ze hoeven bijvoorbeeld niet meer te investeren in eigen machines. En ook niet in opslagcapaciteit, want het is niet langer nodig om bergen materiaal op voorraad te leggen. Daar kun je de vermindering van materiaalbeschadigingen en uitval als gevolg van onbruikbare coilrestanten bij optellen. Klanten hoeven er bovendien niet bang voor te zijn dat uitval in de MCB-prijs wordt opgenomen. MCB kan immers grote series draaien en heeft dus nauwelijks restafval. Daarmee kan ze veel efficiënter produceren dan bedrijven die kleinschalig voor zichzelf bezig zijn. Allemaal voordeel voor de klant, en, eerlijk is eerlijk, óók voor MCB. 'Win-win' alom en wie kan daar tegen zijn? En dan zijn er natuurlijk ook nog de levertijden. MCB kan in dit opzicht de sluier nog niet



MCB brengt de nieuwe dienstverlening, MCB Service, onder op De Vest.

van de glazen bol trekken, maar klanten kunnen erop rekenen dat het wachten véél minder lang duurt als 'ze door MCB geknipt en geslit worden'. De boodschap is overtuigend. Veel bedrijven gaan in dit realistische rekensommetje mee en nemen zich voor om plaat op maat en bandstaal uit Valkenswaard af te nemen.

Start MCB Service

MCB is intussen al op zoek gegaan naar geavanceerde machines en medewerkers die daarmee overweg kunnen. Nederland blijkt geen walhalla van moderne apparatuur op dit vlak, maar de oosterburen zijn dat wel. In Duitsland worden Ungerer-machines gekocht: een decoiler en een slitter. Met de decoiler kunnen opgerolde platen staal worden afgerold, vlak gemaakt en op de gewenste lengte afgeknipt. Met de slitter kan het afgerolde staal op de gewenste breedte in stroken gesneden worden die vervolgens gewikkeld worden tot rollen bandstaal.

Het is ook al bekend waar de apparatuur komt te staan. Op De Vest, een nieuw industrieterrein in Valkenswaard. MCB krijgt toestemming om hier een productiehal en magazijnhallen neer te zetten, met een gezamenlijke oppervlakte van 14000 m². Daar zal het Service Center in worden ondergebracht, zoals het trots wordt gedoopt.

Van buiten

Het bewerken van plaat is iets totaal anders dan wat MCB in de kleine veertig jaar daarvoor heeft gedaan. Dus dient er kennis van buiten in huis gehaald te worden. In dat proces wordt met een lange traditie gebroken: de leidinggevende wordt niet uit eigen gelederen gerecruteerd, maar van buiten aangesteld. Toch is het 'stiekem' een beetje vertrouwd. Want het is Wim Verhoeven die het dirigeerstokje van het Service Center in handen krijgt. Hij is na een onderbreking van 16 jaar nog maar net vanuit het verre Limburg teruggekeerd bij MCB.

Uitgespaard

Incourante voorraden zijn natuurlijk een doorn in elk staalgroothandelsoog. Maar soms is het wel handig dat je nog wat spul hebt liggen dat je niet meer kwijtraakt. Zo heeft MCB in een van de hallen nog een kuub stalen raamprofielen liggen die al een tijdje op retraite zijn. Ieder modern mens gooit immers al lang kunststof omlijste blikken naar buiten. Aan ramen komt geen staal meer te pas. De komst van het Service Center geeft de incurante profielen een andere lotsbestemming: ze worden en masse in de betonvloer van de coil-opslag in de nieuwbouw gestort. Ziezo, weer wat bouw materiaal uitgespaard!

De investering in het nieuwe centrum is groot en dus wil MCB niet *ins Blaue hinein* gaan produceren. Er is een stevige structuur nodig om het geïnvesteerde kapitaal zo snel mogelijk terug te verdienen en winst te maken. Doelen stellen, plannen, strak calculeren, kwaliteit leveren en het proces doorlopend bewaken, dát zijn de piketpaaltjes die geslagen worden. Het uitgangspunt wordt dat elke order op zich winstgevend moet zijn en daarvoor wordt, speciaal voor het Service Center, een andere wijze van calculeren opgezet. Ook worden medewerkers aangesteld met expliciete kwaliteitstaken. MCB hanteert nieuwe maatstaven voor haar aanvullende dienstverlening-in-de-dop. MCB Service komt onder druk te staan van het 'moeten' en dat is toch wel een betrekkelijk nieuw fenomeen binnen het bedrijf. Wellicht niet in de individuele beleving, want bij een lelijk kijkende baas, een hoge stapel bonnen en een verbazend snel tikkende klok, lukte het tevoren ook wel met dat 'moeten'. Zeker als er nog een GVD ach-

1980

MCB bouwt op De Vest, onder andere ten behoeve van het Service Center.



De allereerste order voor de firma Rix uit Tilburg.



MCB schaft een Ungerer aan.



Soms is het druk, soms wat minder.

teraan kwam bij een mispeer. Maar nu zit het 'moeten' erbij van kwaliteit-per-order en cijfers-ter-plekke, een last die de aansturend medewerkers in eerste instantie op hun schouders voelen. Je kunt een paar slippertjes niet meer compenseren met enkele extra prestaties waarvan je het gezamenlijke eindresultaat over een jaar wel zult zien. Nee, in het Service Center vormen kwaliteit en opbrengst dagelijkse compagnons. Tijdens het formuleren van deze boter-bij-de-vis strategie wordt er volop ontworpen, geschetst, gegraven, geheid en gebouwd. Voorbereidende 'bewerkingen' die nog maar net zijn uitgevoerd als in juli 1980 de eerste stalen coils arriveren. Er is slechts één probleempje: de machines en de mensen zijn er nog niet. Het enthousiasme en de voortvarendheid botsen hier met de weerbarstigheid van het opstartproces. Zonde, zou je zeggen, want dat is per coil 10.000 kilo aan investeringskosten waar voorlopig nog geen opbrengsten tegenover staan. Maar in de daaropvolgende maanden drogen de tranen snel op. De prijs van het staal begint namelijk te klimmen en een jaar later kost een ton staal driehonderd gulden meer. Mooi verdiend terwijl de coils lagen te snurken. 'Regeren is vooruitzien', zegt de één, 'pure mazzel,' de ander.



Het 'kunstje' om plaat op maat te maken, is niet eenvoudig. Wim Bax bij de decoiler.

In de zomer van 1981 is het dan eindelijk zover: de decoiler is gearriveerd, de coils worden wakker geschud en er staan vijf mensen met opgestroopte mouwen klaar om ze aan stukken te knippen.

De eerste order waar de schaar in wordt gezet, is die van B.V. Rix in Tilburg, op 17 juli 1981. Rix moet koudgewalste, blanke platen hebben, met semi-mat oppervlak, geolied, handelsgestrekt en van een St.12-03-kwaliteit. Daarna gaarne verpakken in papier en leveren in pakketten van circa 2.000 kilo, vermeldt de orderbon. Een complete ploeg stort zich op de bestelling, dus de firma Rix hoeft niet bang te zijn over gebrek aan aandacht voor haar order.

En is angst voor kwaliteit op zijn plaats? Niet echt, want vanaf het begin wordt er nadrukkelijk aan kwaliteitsbewaking gedaan, zoals de betrokkenen zich dat ook hadden voorgenomen. Wat de klanten geleverd krijgen, ziet er prima uit. Als we door het sleutelgat kijken, zien we echter dat dat niet zonder parelend zweet en interne klachten tot stand komt. Het 'kunstje' om plaat op maat te maken, blijkt niet eenvoudig. En dat geldt ook voor het maken van bandstaal op de slitter die begin 1982 in Valkenswaard arriveert. Er is de nodige handigheid voor nodig en er zijn wel vakinhoudelijke krachten geworven, maar niet ieders wieg heeft direct naast een Ungerer gestaan. Veel 'draaien' om ervaring op te doen, is dan ook geen overbodige luxe. Dat gaat natuurlijk wel gepaard met behoorlijk wat uitval. Een kostbare zaak, ware het niet dat nogal wat leveranciers zich behulpzaam tonen en MCB links en rechts matsen met extra materiaal. Het is immers ook in hún belang dat het Service Center een succes wordt, want dan kunnen ze flink wat tonnen staal afzetten. Bovendien zijn ze dan zelf niet genoodzaakt om 'dat knipgedoe' in huis te halen.

En zo gaat het met horten en stoten en vallen en opstaan voorwaarts. Met 'draaien en stilstaan' ook, want het Service Center is in die eerste periode ook wel eens niet in bedrijf. Soms is er gewoon geen werk, omdat er eventjes onvoldoende orders loskomen. En af en toe ligt de geografische gespletenheid van het bedrijf in de weg. Dan liggen de orders nog in Eindhoven, terwijl de scharen en messen in Valkenswaard stilvallen. Eén telefoontje - "Kom eens op met die bonnen" - en het pendeltje schakelt in formule 1-stand om de productie weer op gang te krijgen. Geleidelijk aan komt de loop erin, mede ook door het loonwerk dat volop wordt aangepakt, onder andere met Argentijns materiaal voor Duitse klanten die zelf 'klanten-op-maat' hebben. Dit werk voor derden helpt de ervaring een heel eind op weg.

Zelfredzaamheid

Het Service Center bestaat uit een grote hal met twee machines, een paar rollen materiaal en een kantine. Het klinkt er hol, omdat verder niets de ruimte vult. Ja, een man of vijf die tegelijkertijd aan het werk zijn. Hollen en stilstaan is het voor hen, met de nadruk, gelukkig toch wel, op hollen. Dagelijks trekken ze met elkaar op. Pionieren is het, leren, het koppie erbij houden en draaien. En problemen oplossen ook. Want machines hebben het zo in zich om af en toe stil te vallen. Dan is het snel schakelen. Bij kleine akkefietjes is zelfredzaamheid het snelste antwoord. En die heeft MCB in ruime mate, daar is ze mede groot door geworden. Even naar de winkel 'op de hoek' een nieuw onderdeel halen, wat sleutelen en het ding komt weer op gang. Iedereen kijkt, wijst of doet mee en daarmee vormt het oplossen van problemen een leerschool op zich. Soms is het trouwens geen technische hapering die de machine even tot bedaren brengt, maar de ploeg zelf. Als er veel geproduceerd materiaal verpakt moet worden bijvoorbeeld. Dan gaat de machine even uit en gaat iedereen met dat edele handwerk in de weer. Zo is iedere machinebediende gevarieerd bezig vanuit een gezamenlijke verantwoordelijkheid voor het eindproduct. Boterhammen en koffie houden hen overdag op de been. En moppen. Bijna elke middagpauze schudt de kantine van het lachen. "Nog één mopje, dan gaan we weer aan de gang," heet het, als alles op en verkruimeld is. Daarna gaat het verder. Steeds meer rollen staal worden weggewerkt. Eentje op een dag, twee, drie, soms zelfs vier.

Uitgangspunt bij MCB Service is dat er met een eenmaal aangebroken coil wordt doorgeproduceerd. Het is namelijk hartstikke inefficiënt om van coil te wisselen als een bepaalde order net niet meer uit een rol kan. De machine zou dan onnodig lang stil staan, bovendien geeft elke wisseling kans op beschadigingen. Dus wordt van het laatste stuk op de rol standaardmateriaal gemaakt dat via ijverig belwerk aan de man wordt gebracht. 'Meneer de klant, u heeft zes rollen bandstaal besteld, kunt u er misschien zeven gebruiken?' 'Meneer de andere klant, heeft u op termijn nog bandstaal nodig en mogen wij u die leveren?' De manier waarop orders worden aangevuld en losgewoeld, is ongekend actief voor MCB-begrippen, simpelweg omdat de 'resten' bandstaal zich anders doelloos ophopen. MCB Service moet bovendien vooraf gestelde tonnagedoelstellingen halen, reden waarom het de - eigen - verkopers zijn die de productieplanning aansturen.

Zo gaat het stap voor stap de goede kant op en begint het er relatief snel op te lijken dat MCB een goede zet heeft gedaan met het servicecentrum. In de maanden die volgen op de order van de firma Rix, wordt er 1.500 ton geknipt. En in 1982, als de slitter meehelpt met produceren, komt het tonnage op een gezamenlijke 18.000 te liggen. Het jaar daarna wordt het *break even* punt al bereikt en overschreden, met zo'n 25.000 à 30.000 ton. Eén ploeg is daar verantwoordelijk voor en gezien de oplopende vraag ontstaat al snel behoefte aan een avonddienst naast de dagdienst. De avondmannen worden flexibel ingezet: is de knipbehoefte extra groot, dan werken ze aan de decoiler, loopt het te slitten materiaal te ver op, dan wordt er geslit. Het hoogste tonnage bepaalt de werkzaamheden. Uiteraard verloopt deze inzet niet geheel zonder foezelen. Zowel de chef van de decoiler als zijn slit-collega bedenken allerlei slimme wegen om hun 'stapel' het hoogst te laten lijken. Met de avondploeg erbij heb je in drukke tijden immers geen leverproblemen. Met het leveren valt het trouwens alleszins mee. Het Service Center kan dat adembenemend snel: binnen één à twee weken. En daar waar de smeekbedes van klanten zeer doordringend zijn, kan het zelfs wel eens in één à twee dagen. Dat is nog eens wat anders dan het kwart jaar bij staalproducenten!



De slitter begint in 1982 met produceren.

1981

De eerste decoiler arriveert.

MCB 40 jaar, 347 medewerkers.

Het personeel biedt de directie een gietpan aan.

Frans van Ettro wordt Ridder in de Orde van Oranje-Nassau.

Marinus van Kempen wordt Commandeur in de Orde van de Heilige Gregorius de Grote.

Oprichting van het Van Doorne Fonds.

17 juli: in het Service Center wordt de eerste order verwerkt.

Uitgave van de zesde editie van het MCB Boek.

Start van de afdeling Marketing.

1982

De eerste slitter wordt operationeel.



Het inpakken van plaat op maat.



De inpakstraat van de slitter.



De stapelmachine van de decoiler.

Vlak

Hoogovens is blij met de keuze die MCB maakt. Het bedrijf in IJmuiden levert mechanisch gestrekte platen, maar wil daarmee stoppen omdat het een te duur proces is. De platen kunnen namelijk niet anders dan één voor één bewerkt worden. De Ungerer van MCB heeft een grote capaciteit en kan platen perfect vlak krijgen. Die werkzaamheden schuiven dus door naar het zuiden. Ook andere fabrieken leveren liever rollen staal dan platen. En met de decoilmogelijkheden van MCB is dat geen probleem meer.

Ans-Awans: twee letters erbij

Het decoilen en slitten helpt MCB ook door de economisch lastige tijden heen, want wat het bedrijf door de oliecrisis aan handel verliest, wordt aardig gecompenseerd door de productie van het Service Center. Kijken we verder naar het zuiden, dan zien we dat CMB in België zich eveneens dapper weert in de crisis. MCB staat daar, net als in Nederland, te boek als een moderne groothandel met een grote hoeveelheid producten die via eigen transport kunnen worden geleverd. CMB neemt nog altijd veel materiaal af van 'moedertje Nederland', maar er is steeds meer sprake van eigen inkoop om te kunnen concurreren en snelheid van leveren waar te kunnen maken. Als de activiteiten blijven groeien, wordt duidelijk dat die zich niet meer verdragen met de 4.000 m² die ter beschikking staan. Er is voor de derde keer uitbreiding nodig. Op de locatie in Ans komt de meetlat eraan te pas, maar na ampele overwegingen, ook ten aanzien van bereikbaarheid, wordt besloten nieuwbouw te plegen op een andere plek. In Awans, vlakbij Ans, vindt men een geschikte locatie in de onmiddellijke nabijheid van de autosnelweg Luik-Brussel. Er wordt wederom verdubbeld: de capaciteit van het nieuwe complex bedraagt 8.000 m². In 1982 vindt de verhuizing Ans-Awans plaats: er komen dus gewoon twee letters bij. De vernieuwing vormt het moment waarop CMB nog meer de eigen weg gaat. Puberteit en adolescentie zijn afgeschud en CMB groeit uit tot marktleider in de wagenbouw, dat tweederde van de omzet genereert. Met die positie zit het bedrijf in deze productgroep met het hoofd tegen het plafond; verdere groei is nauwelijks mogelijk. Daarom wordt de aandacht meer naar andere sectoren gericht, óók om minder kwetsbaar te worden. Het doel is qua omzet te komen tot 50% wagenbouw en 50% andere branches.

Beter van geworden....?

MCB heeft over het algemeen goede contacten met leveranciers. Het feit dat de Eindhovense groothandel nogal snel is van betalen, zit daar voor veel tussen. Dat kweekt natuurlijk ook goodwill. Als een leverancier een partij heeft die hij onder de prijs kwijt wil, heeft MCB meestal een streepje voor. Een administratief verschil met een grote Belgische leverancier leidt dan ook niet direct tot oorlogszuchtige handelingen. MCB is van mening dat het nog een aardig bedrag te goed heeft, maar bij de staalproducent in Luik zien de getallekes er anders uit. 'Allez, komt af en we zullen dat tezamen uitpluizen,' luidt de hartelijke uitnodiging uit Luik. Zo reist een kleine delegatie van Eindhoven naar het zuiden met een doos vol ordners in de bagage ter onderbouwing van de claim. De gasten worden hartelijk ontvangen en het gaat meteen over voetballen, want het toeval wil dat er die avond in Luik gesjot wordt tussen de Belsen en d'n Ollander. Stof genoeg dus! Slechts kort staat de doos nog op de knieën van één der MCB-gasten, maar hij wordt al snel naast de zetel geschoven ter focus op doelwachers, goalgetters en tactische spelsystemen. Het praten maakt hongerig en het tafereel verplaatst zich alras naar een nabijgelegen restaurant. Lekker warm eten en een paar fleskes wijn voor d'n ambiance. Met diejen ambiance wil het daarna wel lukken. Als tegen 15.00 uur het kantoor weer wordt opgezocht, dringt de realiteit door. O ja, die doos, hè? "Als we het verschil nu eens delen, dan is het opgelost. Zijn jullie nog een beetje op tijd thuis en dan kunnen wij tijdig naar de match," luidt het Belgische voorstel. De doos gaat ongeopend mee terug. D'n Ollander wint met 0-1 op verplaatsing, het eten en de wijn smaakten goed, maar of MCB er nu beter van is geworden....?



Hierboven en pagina 109: In Awans vindt CMB een nieuwe plek.

Om dol van te worden

Aan het eind van elk jaar wordt nog altijd handmatig de balans opgemaakt. En dat karweitje is er met de groei van MCB alleen nog maar omvangrijker op geworden. Naarmate meer bakken, rekken en stapels zijn afgewerkt, beginnen de getalletjes steeds harder te dansen. Zeker als je die vervolgens ook nog eens allemaal moet noteren in de boeken. En wat doet een mens als hij een vervelend doch onontkoombaar karwei nog ver voor zich uitgestrekt ziet liggen? Die wordt melig en baldadig, ook op volwassen leeftijd. Zo beginnen twee keurige kantoomedewerkers, wier stropdas inmiddels op half drie 's nachts hangt, halverwege het balansen van pure joligheid op de tafel van de conferentiezaal te dansen. Dat gaat, zo je kunt denken, niet geheel geruisloos. Er worden diverse verbale kreten uitgestoten om de hoofden even helemaal leeg te maken en zelf weer enige psychische balans te vinden. Noem het een weldadige pauze. Een pauze die echter wel pardoes verstoord wordt, want net als de twee bezig zijn om in het midden van de tafel drie asbakken en de suikerpot te ontwijken, zwaait de deur open. Oh, oh, Piet van Kempen himself! Maar in plaats van een donderspeech over het kabaal volgt er een vraag die getuigt van invoelend vermogen: "Doen jullie een beetje rustig aan?" De aansturende top weet ook wel dat balansen een werkje is om redelijk dol van te worden! Het wordt dus ook door de vingers gezien als de twee vermoeide medewerkers hun dansje daarna nog even binnen de muren van het sanitair voortzetten..... Dat lucht zo heerlijk op!

Slechts twee natte vingers

De start van het balansen gebeurt waar het materiaal zich bevindt. Ligt dat binnen, dan heb je relatief gezien geluk. Ligt het buiten, dan is het minder, want het cijferkarweitje speelt zich nou nooit eens in de zomer af. En tel tien graden vorst maar eens op bij de hoeveelheid materiaal dat buiten ligt. De som daarvan is een halve longontsteking. Hoe ontkom je daar aan? 'Door de auto te pakken,' denken een paar slimmeriken. Ze stappen in de wagen, poetsen de ramen schoon en rijden stapvoets langs de dikwandige buizen. Is de sneeuwophoping aan de korte kant, dan zullen dat wel die buizen van twee meter zijn. Loopt de sneeuwstapel een stuk verder door, dan moeten het die van vier meter zijn. Zo komen ze vrijwel droog terug in het magazijn, slechts met twee natte vingers

Niet geruisloos

Werken bij MCB gaat niet altijd geruisloos. Soms is een sterk hart wel handig. Bijvoorbeeld als er een zware bundel staal binnen wordt gereden waarvan een paar staven uitsteken. Er bestaat een trucje om die staven in het gelid te krijgen. Je gaat met je takel naar een stalen kolom, je zorgt dat iedereen uit de buurt is en je brengt de takel langzaam aan het zwaaien. Geheid dat die recalcitrante staven dan bij contact met de stalen kolom keurig naast die andere komen te liggen! Deze strategie kent slechts één bijwerking: je moet degenen die tevoren niet van deze manoeuvre op de hoogte waren gesteld, daarna nog wel even uit de gordijnen halen.....

1982

CMB verhuist naar Awans.





Marinus van Kempen laat zich tot op hoge leeftijd ophalen om 'even' naar MCB te gaan kijken.



Ook Frans van E트로 is een nog altijd veelgeziene 'gast' bij MCB.

Twee ton

De takels van MCB hebben in de jaren tachtig een draagvermogen van twee ton. Als je voorzichtig bent, ga je natuurlijk niet tot het gaatje, maar soms bereik je vanzelf de rand van dat gaatje als er bundels staal van twee ton worden aangevoerd. Dan is de hulp van de chauffeur nodig om het loskarwei tot een goed einde te brengen. De aanpak is dan namelijk als volgt: de kraan wordt bemoedigend toegesproken, de grijpers spannen zich om de bundel, de vracht wordt met een druk op de knop één hele centimeter opgetild en de chauffeur geeft onmiddellijk gas om onder z'n vracht uit te rijden. Daarna wordt de bundel neergelaten. Zo worden de 'kraanspielen' zo kort mogelijk belast.

Even kijken

Frans van E트로 and Marinus van Kempen zijn in Nederland nog altijd veelgeziene 'gasten' op hun eigen bedrijf. Frans van E트로 klopt er regelmatig aan in zijn hoedanigheid van commissaris. Marinus van Kempen gaat nogal eens bij Verkoop langs om 'functio-



"We staan flink te draaien voor een aantal grote klanten." Mart van Son bij de Ungerer.

neel te buurten'. Daar ontdekt hij dat de medewerkers met een handige lijst werken, waar ze precies op bijhouden hoeveel en welk materiaal wanneer bij welke klanten wordt geleverd. Hé, dat is interessant! Met de verstrekking van een zuurtje als tegenprestatie laat Van Kempen zich geduldig voorlezen en zo hoort hij veel bekende namen aan zich voorbij trekken. Wat de verkopers niet weten, is dat hij 's middags meestal een paar vroeg beleverde adresjes bezoekt om te kijken wat ze daar met het materiaal gaan doen. Die aap komt uit de mouw als de medeoprichter van MCB op een dag eerder arriveert dan de actuele lijst. Geen nood, denkt een verkoper, pak ik gewoon de lijst van twee weken geleden. Maar halverwege zijn declamatie van het leverprogramma ziet hij Marinus van Kempen z'n hoofd schudden. *"Jungske, dat moet je niet meer doen. Ik was gisteren al bij twee van die klanten en die hebben dat materiaal al gehad."* Niets is opgewassen tegen z'n vakinhoudelijke nieuwsgierigheid....

Marinus is echter niet in eerste instantie een man van het papier. Hij moet het staal ruiken en de praktijk zien. Dus steekt hij zijn neus af en toe binnen in de magazijnen, waar hij deze en gene groet, de materialen bekijkt, maar tegelijkertijd in de gaten houdt of het er wel een beetje fatsoenlijk uitziet. En hij laat zich niet meteen door smetteloze rekken en stellingen misleiden. Juist dan niet, want hij kent de praktijk van weggemoffelde verpakkingen en naar achteren gebezemde overblijfsels. Gedreven als hij is, waagt hij zich met fysieke hulp zelfs nog op de steilste trapjes: *"Duw me eens even omhoog, want de troep gooien ze altijd achteraan."* Een bezoek van hem blijft in elk geval nooit onopgemerkt!

Zo laat hij zich ook af en toe naar Valkenswaard rijden. Daar heeft de insteekmachine alweer zijn langste tijd gehad en valt er een nieuw fenomeen te bewonderen: de armstellingen met liggers in plaats van rekken. Het materiaal wordt daarbij in cassettes gelegd die je met een kraan in de stellingen kunt plaatsen. Dat betekent enerzijds minder sjouwen en anderzijds een enorme ruimtewinst, want je kunt nu tot vijf meter hoogte werken. *"Tot de nok toe vol"* geldt voortaan in letterlijke zin. In het Service Center laat de voormalig directeur zich door Loek van de Griendt tot in de hal rijden. Daar stapt hij moeizaam uit, zet een paar passen en kijkt hoe de machines staan te stampen. De medewerkers steken een duim omhoog: *"We staan flink te draaien voor een aantal grote klanten."* Daarmee is de dag van Marinus weer goed. Onderweg naar huis blijft hij echter alert. Als een vrachtwagen op grote banden hen tegemoet rijdt in Eindhoven, laat hij Van de Griendt meteen rechtsomkeert maken. *"Da's een concurrent, eens kijken waar die naartoe gaat."*

Zo zijn Frans van E트로 and Marinus van Kempen, ieder op hun eigen manier, ook op hoge leeftijd nog volop begaan met METAALCOMPAGNIE „BRABANT“

Een 'atoom' van 40 jaar

Tussen alle ontwikkelingen door is MCB ook nog jarig. Het gaat hard, want op 16 mei 1981 bestaat het bedrijf alweer 40 jaar. Het personeelsbestand houdt een vergelijkbaar groeiende tred: in vijf jaar tijd zijn er 50 man bij gekomen, in mei staat de teller op 347. 125 mensen zijn langer dan 12,5 jaar in dienst en van hen lopen er 41 zelfs al langer dan 25 jaar bij MCB rond. Ze kennen de traditie van het aanbieden van een all round bedrijfscadeau dan ook maar al te goed. Deze keer denkt de jubileumgeschenkcommissie aan een gebruiksvoorwerp uit de metallurgie om het terrein aan de Kennedylaan in Valkenswaard mee aan te kleden. In het Belgische Monceau sur Sambre, bij Socothy Marcinelle, valt het oog op een kleine gietpan van zo'n twee man hoog. Dergelijke gietpannen worden gebruikt om het vloeibare staal over te brengen naar gietvormen, waarin het stolt tot blokken van waaruit vervolgens de staalproducten worden gewalst. De betreffende gietpan is in de voortgeschreden productieprocessen echter te klein geworden en staat uit zijn neus te

eten, met de sloophamer en de verschroetinstallatie als dreigend perspectief. De MCB'ers weten daar nog net een stokje voor te steken: 'vernietiging' wordt omgezet in 'levenslang in Valkenswaard'. Dat past wel, want deze *poche de coulée* heeft waarschijnlijk heel wat vloeibaar staal verwerkt dat als stafstaal zijn weg naar de MCB-magazijnen heeft gevonden. De pan gaat daarmee een deel van zijn producten achterna. Dat gebeurt overigens voetje voor voetje, want de wagen kreunt onder het transport van het gevaarte, dat liefst 7.240 kilo weegt: de pan is 5.420 en de voet 1.820 kilo.

Een stevig cadeau voor een degelijk bedrijf, dat de jonge directie bij het jubileum vergelijkt met een atoom. Net zoals de deeltjes in een atoom in een duizelingwekkende vaart en in een onbegrijpelijke, onderlinge band om een positief geladen kern heen bewegen, zo werken ook de afdelingen van MCB in een dynamisch verband met elkaar. Op deze wijze ontstaat een levendig en enthousiast geheel, waarin de interesse voor elkaar en voor het bedrijf een stalen band smeedt.



De gietpan wordt onder grote MCB-belangstelling onthuld.



Medewerkers met 'aanhang' aan het begin van de viering van het 40-jarig jubileum.

Begin jaren '80

Frans van Ettö en Marinus van Kempen zijn nog altijd veelgeziene 'gasten' op hun eigen bedrijf.



MCB 40 jaar: een muzikaal moment en eten op de knieën.



Op het vlak van inkoop kijkt MCB - hier in de persoon van Piet Setz - onder meer in Japan.

Dat atoom ziet er op 40-jarige leeftijd anders uit dan voorheen, toen je MCB kon samenvatten in de afdelingen Walselijartikelen, Staal, Wagenbouw en 'de Rest'. Anno 1981 heten de deeltjes die om de kern heen bewegen: Wagenbouw, Bevestigingsartikelen, Buizen, Lastechniek, Staal, en Walselijproducten. De afdeling Wagenbouw, goed voor 20% van de MCB-omzet, omvat een compleet artikelenprogramma voor de bouw van aanhangwagens en opleggers voor licht en zwaar transport. De BPW-assen vormen de ruggengraat.

De afdeling Bevestigingsartikelen herbergt een forse voorraad ijzeren, stalen, roestvast stalen en messing artikelen, in zowel elektrolitisch als thermisch verzinkte uitvoering. Het totale grijpgoed omvat zo'n 20.000 verschillende artikelen, waarvan een deel wel en een deel niet is genormaliseerd. Laatstgenoemde artikelen, de zogenoemde specials waar steeds meer vraag naar komt, worden speciaal op bestelling gemaakt. In de loop der jaren heeft de afdeling Buizen zich ontworsteld aan een bestaan binnen de sectie 'De Rest'. En dat is terecht, want MCB is inmiddels een begrip in de buizenwereld geworden. Enerzijds vanwege de flexibiliteit om op elke gevraagde lengte in te springen, anderzijds vanwege het brede assortiment, dat is begonnen met enkele gasbuizen, maar intussen is uitgedijd tot constructiebuizen, stoombuizen, gelaste en naadloze vlambuizen, naadloze precisiebuizen, HoP-profielbuizen, blanke gelaste buizen, rond en met profiel, en vooral ook rechthoekige en vierkanter geblauwde buizen op lange lengten.

De afdeling Lastechniek heeft ook al een stormachtige ontwikkeling achter de rug. MCB is vaak koploper geweest bij het introduceren van nieuwe lastechnieken en in 1981 is die ontwikkeling nog niet ten einde, want het half-automatisch en automatisch lassen dringen op. Dat gaat ongetwijfeld ten koste van de ouwe getrouwe laselektroden en lastransformatoren, maar daar komen dan andere producten voor in de plaats: MIG- en TIG-lasmachines, CO₂- en MIG-/TIG-lasdraden, gelegerde lasdraden en lasdraden voor aluminium. Ook lasrookafzuigapparatuur zal naar verwachting een belangrijk product van de toekomst worden. De start van de staalafdeling van MCB is terug te voeren op de eerste contacten met de Steirische Gusstahlwerke, de Oostenrijkse edelstaalfabriek waarvan MCB sinds 1946 de Nederlandse agent is. Door dit agentschap en de overname van de Nederlandse voorraad van deze fabriek, heeft MCB de handel in gelegerde staalsoorten al vroeg fors kunnen uitbreiden. Eenzelfde lange historie kent MCB in het gelegerd en ongelegerd constructiestaal en de staalplaten in vele kwaliteiten. Daarom heeft MCB ook klanten voor allerlei afmetingen en uit alle takken van industrie. Tel daar de roestvaste staalsoorten en het aluminium bij op en het zal duidelijk worden dat de staalafdeling een stevige pijler is onder het bedrijf.

En dan is er de afdeling Walselijproducten nog. In de loop der jaren heeft MCB zich ontwikkeld tot specialist onder de handelaren in walselijproducten, wat onder meer terug te zien is in het assortiment platen, koudgewalste profielen, blank staal en staf- en balkstaal. En daar zal het zeker niet bij blijven, want de steeds verdergaande eisen die aan bedrijven worden gesteld op het vlak van arbeidsomstandigheden en milieu, leiden tot een toenemende vraag naar nieuwe producten. De gelakte platen waar MCB net mee is begonnen, vormen daar een voorbeeld van. Ook met de alsmaar stijgende behoefte aan bandstaal kan MCB nog wel een tijd vooruit. Er zit dus volop muziek in de 40-jarige METAALCOMPAGNIE „BRABANT“, ondanks de economisch mindere tijden die men in Nederland doormaakt.



In 1981 zit er volop muziek in MCB.

Ook bij inkoop 'nooit nee'

'Nooit nee' is het uitgangspunt van MCB bij de verkoop aan klanten, maar ook bij inkoop. MCB kijkt op dit vlak van 'jongs af aan' sterk om zich heen om uit meerdere bronnen te kunnen putten. Hoogovens was in Nederland aanvankelijk een voor de hand liggende toeleverancier van materiaal, maar daar was men er niet zo kien op om aan een groothandel te leveren. Mede daardoor en door de contacten van met name Frans van Ettro en later de zonen worden de ogen al snel naar het buitenland gericht. Naar België, Oostenrijk, Duitsland, Frankrijk, Italië, Finland. En als MCB er niet in slaagt verkooprechten te krijgen van producten in Europa, dan zoekt het bedrijf verdere grenzen op: Amerika en later ook Japan, Korea, Taiwan, China. 'Nooit nee' vormt de stimulerende leidraad. Die breedschaligheid draagt nadrukkelijk bij aan de onafhankelijke positie van MCB en aan het verminderen van de afhankelijkheid van nationale (prijs)ontwikkelingen.

Buizen steken

Eerst aanpakken, dan verdienen. Die volgorde zit ingebakken in het MCB-gevoel. En dat gevoel is na veertig jaar nog zeker niet verdwenen. Als in kort bestek een mooie extra klus moet worden afgewerkt, is het snel schakelen tussen chefs. "Ik heb twee man beschikbaar." "Ik heb vier man die wat vroeger kunnen beginnen." "Ik kan wel zolang een mannetje afstaan." En twee, drie dagen later is de order de deur uit. Als het zo hopeloos druk is, moet je als vertegenwoordiger wel oppassen dat je, net terug van een klantenbezoek, niet te lang blijft rondlummelen in de kantooral. Zeker niet als een baas met echt familiebloed de trap af komt die met z'n hoofd volop in de drukte zit. "Hé, sta daar niet zo, pak een overall en ga mee buizen steken."

Het Van Doorne Fonds

Dat het al 40 jaar voorspoedig gaat en ook de toekomst er perspectiefrijk uitziet, heeft voor een groot deel te maken met de motivatie en inzet van de zittende en gepensioneerde medewerkers. Anno 1981 kun je MCB met bijna 350 medewer-

kers en een genormaliseerde wijze van personeelswerving weliswaar geen 'familie' meer noemen, maar het is toch nog altijd een hechte club medewerkers. Mensen die over het algemeen ook zeer loyaal zijn aan de onderneming. Er wordt links en rechts best gepuft en gemopperd als de klok eigenlijk al een plaatsje aan de warme dis aanwijst terwijl de laatste orders nog moeten worden afgemaakt, maar iedereen zet door. Dat weten ook de zonen van Wim en Hub van Doorne, die wat de relatie met MCB betreft, inmiddels in de voetsporen zijn getreden van hun overleden vaders. Zij grijpen het 40-jarig bestaan aan om die kenmerkende loyaliteit van MCB-medewerkers expliciet te waarderen en richten het Van Doorne Fonds op dat ze voorzien van een zeer fors beginkapitaal. De bedoeling is dat het fonds van de rente gezellige activiteiten gaat organiseren voor de gepensioneerde MCB'ers die zich jarenlang voor het bedrijf hebben ingezet. Op die manier moet duidelijk worden dat ze er nog bijhoren. Het blijkt een schot in de roos. De activiteiten geven de voormalig medewerkers inderdaad het gevoel dat ze er nog bijhoren, er wéér bijhoren, ook nu ze de finish bij MCB zijn gepasseerd. Er zijn maar weinigen die dit lijntje met het bedrijf waar een groot deel van hun leven ligt, niet grijpen. Collega's zien van voorheen, een beetje bijkletsen, kijken hoe het nu gaat en intussen gezamenlijk eten, een bootreisje maken, activiteiten ondernemen. Het is ontspannen en aangenaam. "Je krijgt zó veel aandacht, dat je het idee hebt dat je aandeelhouder bent", wordt er opgemerkt. Andere ouwe getrouwen voelen de zweetdruppels van vroeger nog: "Allemaal achterstallig loon....."



Het Van Doorne Fonds biedt gepensioneerden een zeer gewaardeerd lijntje met MCB.

Jaren '80

'Nooit nee' is ook bij inkoop het uitgangspunt van MCB.

Niet de minsten

Eén van de vaste activiteiten van het Van Doorne Fonds is het rondbrengen van de kerstpakketten van MCB. Deze worden bij de gepensioneerden aan huis gebracht. Daarvoor trommelt MCB geen bijklussende jobstudenten of vrijwilligers-met-zeeën-van-tijd op. Integendeel, het blijft een 100% MCB-aangelegenheid. En qua functie zijn het niet de minsten die in de schemer van de vroege avond met een grote kerstdoos in hun handen bij gepensioneerden aanbellen. Dat is onder meer Hub van Ettro zelf, de directeur met personeelszaken in zijn portefeuille. Een geste die zeer gewaardeerd wordt.

In 1982 gaat Jaap Dost met pensioen. De beide MCB-oprichters Frans van Ettro (links) en Marinus van Kempen (rechts) zijn op zijn 'geridderd' afscheid. Ondanks enkele verpleegsters



De geleidelijke overgang aan de top, van de ene generatie naar de volgende, tast het sociale karakter van het bedrijf niet aan. De oprichters blijken hun sociale gen te hebben doorgegeven aan hun zonen die net zozeer interesse tonen in de medewerkers. Ze zijn ook niet te beroerd om mensen te helpen die gebukt gaat onder sociale of financiële problemen. Dat blijkt bijvoorbeeld als een medewerker forse schade aan z'n huis oploopt, omdat een buurman nogal onvoorzichtig met vuur is omgesprongen. De MCB'er staat ineens voor het blok, maar de directie verwijst hem met een begrijpelijke knik naar de kassier en hij kan tot tweemaal toe een fors bedrag lenen dat renteloos mag worden terugbetaald. Zo iets wordt niet aan de grote klok gehangen. Het gaat om wederzijds vertrouwen, elkaar helpen. En waar kredietverlening klanten bindt, zo bindt deze hulp medewerkers aan het bedrijf. Niet alleen individuele medewerkers, ook het 'collectief' kan op de directie rekenen. Als de ontspanningsvereniging stoutmoedig een etablissement, muzikanten en de catering regelt voor het jaarlijkse feest, blijken er nog slechts 300 gulden in kas te zitten. De voorgenomen happening belooft evenwel een dikke 2400 gulden. Via een 'enkelte boekhoudafdeling' en van daaruit doorverwijzing naar de directie, wordt het verschil probleemloos bijgepast. Als het voor het personeel is, kan er veel.

Niet zo 'uiteraard'

In 1982 gaat de 'allereerste' medewerker van MCB, Jaap Dost, met pensioen. Een memorabel afscheid, want Jaap wordt daarbij geridderd. Het is een plechtigheid waarvoor uiteraard ook de voormalig directeuren worden uitgenodigd. Als eerste drie MCB-mannen hebben ze immers een speciale band. Toch is het helemaal niet zo 'uiteraard' dat Marinus van Kempen van de partij is. Hij ligt vanwege gezondheidsproblemen namelijk in het ziekenhuis. Maar een Van Kempen houd je niet gemakkelijk bij MCB vandaan als daar iets staat te gebeuren. Dat leren ook de verpleegsters die niet verder komen dan een mengeling van tegensputtering en 'nou ja, vooruit dan maar, eventjes'. En zo stapt de broze, kwakkelende medeoprichter van METAALCOMPAGNIE „BRABANT" in zijn kleren, laat zich naar de feestelijkheden rijden, schudt handen, maakt overal een praatje, laat zich terugbrengen en stapt weer tussen de lakens van het hospitaalbed. Een bedrijf met aandacht voor mensen, dat is MCB altijd al geweest.

Hier rijdt MCB!

Het wagenpark van MCB telt rond de 40e verjaardag zo'n 26 trucks. Ze leveren belangrijke diensten, maar het zijn functionele vervoermiddelen, niet meer en niet minder. Comfort en uiterlijk zijn nooit zo belangrijk geweest. In de loop van de jaren zeventig en tachtig komt daar echter verandering in. De ondernemingsraad sleutelt via het overleg flink aan het chauffeursgerief, wat ertoe leidt dat de chauffeurs anno 1981 niet langer naar hun bestemming hotsenknotsen. De trucks worden namelijk uitgerust met luchtgeveerde stoelen van 2000 gulden per stuk. Ook de uitstraling van de wagens wordt onder handen genomen. En dat is geen overbodige luxe, want de wagens dragen als vanouds de minst kwetsbare, 'bruisende' kleurtint grijs. Zo rijden ze onopvallend door het Nederlandse straatbeeld. Dat acht men echter niet langer passend voor een staalgroothandel die dagelijks met een enorm assortiment kwaliteitsmateriaal onderweg is. Daar mag wel wat meer smoel aan worden gegeven. Hier rijdt niet zomaar wat, hier rijdt MCB! Die boodschap wordt bij het begin van de jaren tachtig in een chique donkerblauw gevangen. En daar worden nu eens geen eigen medewerkers, met 'kwast', voor op een rij gezet. Het karwei wordt uitbesteed aan een spuiterij en dat ziet er mooi, netjes, strak en professioneel uit. Tevens maakt men een begin met het vervangen van de houten borden van de opleggers door aluminium versies, met materiaal uit eigen voorraad, dat wel. Het scheelt een heleboel kilo's. Een andere stap is het structureren van het technisch onderhoud. De intrede van periodieke keuringen in de vervoerswereld heeft daar alles mee van doen. Daardoor kan het straks zomaar gebeuren dat wagens niet door de keuring komen en dan ligt de handel stil! Dat risico kan MCB natuurlijk niet lopen. Daarom wordt een deskundige met tien technische vingers in huis gehaald die in zijn eerste MCB-jaren nimmer van de gereedschapskist wijkt.

Brabants

MCB en DAF zijn door de jaren heen twee handen op één buik. Het is een tweebaans-klant-leverancierrelatie. MCB levert materialen aan DAF en DAF levert trucks aan MCB, die bestaan uit een trekker en een oplegger. DAF stopt echter met het maken van opleggers en dus moet MCB uitwijken naar elders. In de zoektocht naar nieuwe leveranciers wordt de B van MCB als leidraad genomen: men wil als Brabants bedrijf in Brabant opleggers kopen. En dat lukt: MCB slaagt onder meer in Helmond en Etten-Leur.



Een laatste rit voor chauffeur Theo Heyl, maar een 'eerste' voor 'MCB blauw'.

Een belangrijke andere verandering hangt samen met de onverbidelijke kwaliteitsvinger die vanuit MCB Service wordt opgestoken. De op maat gemaakte platen en het bandstaal mogen niet drijfmat bij de klant arriveren. Dat hoort niet bij de kwaliteit waar het centrum voor staat. En dus moet er met dichte opleggers worden gereden. Een nieuwe klus voor de eigen garagisten. MCB zou MCB niet zijn als deze kwestie niet in eigen gelederen zou worden aangepakt. Wat kunnen we zelf, wat is nodig en wat werkt handig in de praktijk? Er worden diverse koppen bij elkaar gestoken en al gauw ontstaat een broeinest van ideeën en uitprobeersels. Tegelijkertijd wordt de markt afgestruind naar bestaande mogelijkheden. Er zijn constructies met beugels, met staakabels, alles wordt tegen het licht gehouden en uitgeprobeerd. De bestaande carrosserieën blijken echter allemaal plat. En MCB houdt niet van platte deksels, niet op gebouwen en niet op wagens. Want plat wordt nat. Een carrosserie hoeft op de meeste wagens ook niet zo hoog te zijn als degene die in de handel zijn. Je mag immers maar tot een bepaald gewicht laden en met de materialen die MCB vervoert, kom je daar al snel aan. Met drie meter hoog zeil vang je enkel onvoordelige wind. En zo komen betrokkenen uit op lage, gepunte carrosserieën. Daarnaast is praktische handigheid

1982

De 'eerste' MCB-medewerker, Jaap Dost, gaat met pensioen.



MCB heeft met de constructie van de huif iets 'eigens', iets wat niet bestaat, wat niemand heeft.



MCB stapt het geautomatiseerde kantoorperk binnen.

natuurlijk een belangrijk aandachtspunt. Als een kap met slechts enkele handbewegingen open en dicht kan, hebben de chauffeurs het meeste gemak. Zo'n systeem bestaat op de markt. Het dak en de zijkanten kunnen daarbij samen opengeschoven worden. Met die toevoeging wordt de kap bij elkaar bedacht: laag, met punt en geheel open te schuiven. De eerste oplegger waar die carrosserie op wordt gebouwd, ziet er prachtig uit. Chique, professioneel en heel erg 'MCB': iets eigens, iets wat niet bestaat, wat niemand heeft. Meteen wordt besloten om ze allemaal op deze wijze om te bouwen, waarbij een rekensommetje leert dat dat zonder extra middelen zo'n acht jaar gaat kosten. Ze vallen echter zó in de smaak, dat er na verloop van tijd extra financiën voor worden vrijgemaakt. En dan kan het gaspedaal op dit vlak dieper worden ingetrapt.

Een betrouwbaar informatiesysteem

MCB krijgt niet alleen in het straatbeeld een impuls, ook op kantoor. Want daar wordt nog maar eens geconstateerd dat het bedrijf qua apparatuur te kwetsbaar is. De B 80 Burroughs-machines vallen om de haverklap stil en de voortgang van het proces rust nog steeds op de schouders van 'de-man-met-de-schroevendraaier', die inmiddels Joop Klaassen heet. Het is zelfs zó, dat je er op maandagmorgen vanuit kunt gaan dat de B 80's het níet zullen doen. Een weekend stilstand is kennelijk slecht voor hun bloedsomloop. Joop leert de remedie evenwel kennen. Hij haalt alle printplaatjes en chips eruit, spreidt die uit op een doek, slaat aan het poetsen, zet de elektronische onderdelen voorzichtig terug en schroeft het zaakje weer dicht. En ziedaar: er zit weer leven in. Het blijft echter niet bij dit overzichtelijke weekend-euvel. Ook het weer kan zomaar handenvol roet in het eten gooien. Bij hitte en onweer raken de schijvenkasten steevast ontwricht en als ingetypte gegevens dan nog niet zijn bewaard, zit er niets anders op dan opnieuw te beginnen. Een bedrijf dat zijn cliëntèle op tempo wil bedienen, kan dat gedoe niet hebben. Er is een modern, betrouwbaar computersysteem nodig waar zo veel mogelijk medewerkers tegelijkertijd aan kunnen werken. Een mainframe dus, een hoofdcomputer met tig beeldschermen. Aan de top is daar nu volop draagvlak voor, want Piet van Kempen, die deze materie in zijn portefeuille heeft, is warm voorstander van een goede outillage op dit vlak.

Bij de overstap van enkele machines naar een groter systeem, moet er natuurlijk wel gedegen worden nagedacht over de toepassingsbehoeften in het heden en de toekomst. En dus wordt een brede werkgroep in het leven geroepen van dertig, veertig

personen die daar iets zinnigs over kunnen zeggen. Drie keer komen ze bij elkaar voordat de discussie definitief uitmondt in een Babylonische spraakverwarring. De één wil eilandautomatisering, zodat niet alles ineens kan uitvallen. Een ander schudt hevig van 'nee'. Weer een ander vindt een systeem wel overzichtelijk waarin orders eerst verzameld worden, voordat ze verdere verwerking ondergaan. Een volgende wil juist naar iets interactiefs toe, zodat je elke individuele order van begin tot eind kunt afwerken. Het schiet alle kanten op en intussen worden de Burroughs er niet jonger op. Reden waarom men het estafettestokje uiteindelijk in handen legt van een compacte stuurgroep van tien mensen. Die moet de kar gaan trekken. Tevens wordt een deskundige op automatiseringsvlak aangetrokken en wordt een programmaontwikkelbureau ingeschakeld als extern adviseur. Want MCB mag dan wel medewerkers hebben die zich hebben bekwaamd in het aan de praat houden van onwillige kantoormachines, dat is iets heel anders dan verstand hebben van een overkoepelend elektronisch informatiesysteem waar MCB de toekomst mee in moet. En die kennis is nu gewenst.



Een nieuw systeem moet de bedrijfsprocessen goed ondersteunen.

Een eerste verstandige stap is natuurlijk kijken of een ander het wiel al heeft uitgevonden. De direct betrokkenen gaan bij klanten en leveranciers kijken met wat voor apparatuur en programma's zij werken en hoe de ervaringen daarmee zijn. Wat de apparatuur betreft valt de keuze op systeem 38 en het gebruik van IBM-machines. Even is nog sprake van de aanschaf van twee complete systemen, waarbij het tweede als back-up dient voor het geval het eerste uitvalt. Kennelijk zit het trauma van de veelvuldig gehanteerde schroevendraaier diep. Verdere bestudering van deze mogelijkheid maakt namelijk duidelijk dat in Nederland alleen het gebunkerde bankwezen zo'n veiligheid heeft ingebouwd, verder helemaal niemand. Een dubbele voorziening ligt ook niet voor de hand, want de systemen zijn niet te koppelen, waardoor je alle gegevens tweemaal zou moeten invoeren. MCB wil wel een betrouwbare organisatie zijn, maar zoiets is natuurlijk al te dol en deze optie wordt dan ook snel terzijde geschoven. Rest nog de programmatuur zelf. De commerciële mensen hebben een doorslaggevende stem in de aanschaf van een computerprogramma, maar ze kunnen niet tot een keuze komen. De bestaande pakketten zijn alle te beperkt. Het zou eigenlijk het beste zijn om een programma te ontwikkelen dat helemaal op het lijf is geschreven van MCB. Nadeel is wel dat zoiets ontzettend veel tijd kost en zo lang houdt de plakband van de Burroughs-machines het niet meer vol. Snel denkwerk leidt tot een tussenoplossing: de automatiseerders schrijven een programma met een paar belangrijke functies waarmee MCB tijdelijk uit de voeten kan. En intussen wordt een pakket ontwikkeld waarmee het totale logistieke proces wordt geautomatiseerd: EMCEBIS.

Spreektaal

Binnen MCB is de vigerende regel dat een projectnaam uit minimaal zeven letters bestaat. Om daar op slimme wijze aan te kunnen voldoen, wordt de spreektaal ter hand genomen. Als je MCB immers schrijft zoals je het uitsprekt en je plakt daar de IS van informatiesysteem achter, ben je er: EMCEBIS.

Zo geschiedt. Er worden geïnteresseerde medewerkers en externe deskundigen geworven en de voet gaat stevig op het gaspedaal om een Tijdelijk Order Verwerkings-pakket (TOV) te schrijven, dat veel MCB'ers via een stevige cursus tot zich



De IBM is op komst: de toekomstige orderverwerking hangt tijdelijk aan een (stevig) draadje.

nemen. De cursusbankjes zijn nog altijd volledig bezet als de hoofdcomputer van IBM de Aalsterweg bereikt om te worden geïnstalleerd. Een spannend moment, want MCB hevelt op dat moment de gehele orderverwerking over. Als deze nieuwlichterij strandt, ligt de handel compleet stil. De installatie wordt dan ook op een zaterdagmorgen ingepland. Als er dan haperingen optreden en er langer geprutst moet worden, is er nog een zaterdagmiddag achter de hand en in nood een hele zondag. Gelukkig is die reservetijd niet nodig. De IBM-machine, die onder grote belangstelling door het raam naar binnen wordt getakeld, is om 13.00 uur al aan de praat. MCB is het geautomatiseerde kantoortijdperk binnengetreten! Nog wel met bescheiden tred overigens, want er komen een voorzichtige veertig beeldschermen aan de computer te hangen. Deze worden op zwenkarmen geplaatst, zodat ze flexibel naar meerdere neuzen toe gebogen kunnen worden. Zo kunnen er drie, vier medewerkers mee werken, waarbij het bezit van lange armen en de nodige brutaliteit uiteraard enig voordeel oplevert. Het TOV-pakket biedt nog geen nieuwe toepassingsmogelijkheden die het aflikken van lippen rechtvaardigt, het gaat simpelweg om de automatisering van het bestaande, handmatige proces. Verkopers noteren orders nog gewoon met de hand en de computer fungeert daarbij als handige inblikdoos waarin je de gegevens kunt zien die relevant zijn voor het maken van afspraken met de klant. Zelf iets intypen, veranderen of vastleggen in de computer

1982

MCB kiest voor EMCEBIS en ontwikkelt een Tijdelijk Order Verwerkings-pakket (TOV).

1983

Uitgave van de zevende editie van het MCB Boek.



Een beginnend verkoper wordt nooit meteen op klanten losgelaten.



Het zal geen opslag opleveren als je 50 moertjes wegzet bij een 'grote klant'.....

is niet mogelijk. Dat is voorbehouden aan Data Entry, een afdeling die een geheel vrouwelijke bemanning kent en door Joop Klaassen wordt gerund. (Voordat iemand daar iets van gaat denken, is het goed te weten dat hoofd van een complete damesafdeling een bevoorrechte positie lijkt, maar als je dagelijks wordt aangesproken met 'Joop en z'n harem', gaat veel van die feestvreugde verloren ...).

Liever niet

Eén van de klanten waar de stuurgroepleden hun licht opsteken, blijkt ook veel Burroughs-machines te hebben. Het automatiseringspark van dit bedrijf ziet er eigenlijk best goed uit. De mensen die ermee werken, zijn ook wel tevreden. "En wat zit er achter die deur?," informeert één van de MCB-gasten terloops. "Oh, dat is een kamer met reserveonderdelen. Er gaat altijd wel eens wat kapot." De gasten schrikken en kijken elkaar aan met vergelijkbare visioenen op het netvlies. "O nee, hebben we dadelijk vijf mannetjes met schroeven-draaiers rondlopen!" De Burroughs-machines vallen als optie definitief af.



MCB is nog niet al te scheutig met beeldschermen.

Licht?

Al is de Tijdelijke Order Verwerking een handige stap vooruit, ook dit systeem draait niet geheel probleemloos. Als een schijf z'n kont tegen de krib gooit, valt het spul uit, want een back-up waar je meteen mee verder kan, is er niet. Dan staat TOV ineens voor Totale Ontreddering en Verwarring. Snel worden dan enkele koppen bij elkaar gestoken om het euvel te vinden en op te lossen. Aangezien dat meestal in de uurtjes loopt, staat er een enorme tijdsdruk op. Want als er geen bonnen worden geproduceerd, kunnen de vrachtwagens niet geladen worden en ligt de handel stil. Maar als probleemoplosser kun je dan toch maar het beste rustig blijven. Dat gebeurt ook. Als op zo'n 'troubelige' dag voor de vijfde achtereenvolgende keer in korte tijd wordt aangeklopt hoe lang het nog gaat duren, is het antwoord heel droogjes: "Heb je licht op je fiets?" Anderen zijn sneller tevreden te stellen, maar dat lukt alleen als ze totaal geen kaas van het automatiseren hebben gegeten. "We zullen voor jullie op deze spoedknop drukken, dan gaat het sneller." 'Hmmm, 't zijn toch geen slechte jongens, die automatiseerders, ze hebben tenminste oog voor ons,' wordt er vervolgens geduldig op het kluitje in het riet afgewacht. Weer anderen zijn echter licht ontvlambaar. Als de TOV weer eens sputtert, komt er een rood hoofd binnenlopen. "Ik ga nu een jerrycan benzine halen. Ofwel giet je die in de computer, zodat ie het weer doet, ofwel eroverheen en dan steek ik hem aan!!!!!" Je ziet, een verááádeming, zo'n computer. Zolang ie het tenminste doet.....

Deskundigheid en ervaring

Een beeldscherm delen met collega's is niet ideaal, want er wordt meer gezwenkt dan ieder lief is. Onhandig natuurlijk, maar wel weer goed voor het improvisatievermogen. Ben je beginnend verkoper, dan heb je daar echter nog niet zo'n last van, want de eerste tijd kom je helemaal niet aan beeldschermwerk toe. Je wordt bij MCB namelijk nooit meteen op klanten losgelaten. Eerst ga je maar eens de handgeschreven voorraadlijsten bijhouden. Dat betekent dat je core business een poos lang uit gummen en corrigeren bestaat. Daarna luister je een hele tijd naar verkoopgesprekken op cassettes, bekijk je kopieën van facturen en luister je mee bij 'live' verkoopgesprekken. Als je dan je eerste 'pokken en mazelen' achter de rug hebt, mag je proberen een order te noteren zoals de

verkoper die afspreekt. Het ligt vervolgens aan je eigen durf en brutaliteit wanneer je het volgende stadium binnenrolt: het zelf voeren van een verkoopgesprek en het noteren van de order. Dan worden de rollen omgedraaid: de geroutineerde verkoper luistert met jou mee en neemt de order daarna met je door. *“Hé, hier heb je 50 opgekriebeld. Wat is dat?”* O jee, 50, wat zei die klant ook alweer? Hij had het halverwege z'n verhaal nog gecorrigeerd. *“Zijn dat 50 buizen? Of 50 lengtes? Of 50 kilo? Of 50 boutjes, omdat je hier al 10 buizen hebt staan? Of wil hij 50 ton buizen van 10 lengtes? Ook goed, natuurlijk!”* Kijk, dat is meteen een serieuze leerschool. 't Zal waarschijnlijk niet op opslag uitdraaien als je 50 boutjes wegzet bij een klant die zojuist een dikke order meent te hebben geplaatst. Maar beginnelingen vallen bij MCB meestal zacht, want ze worden opgevangen in een net van deskundigheid en ervaring. *“Die 50, is dat Van Asten? Oh, dan moeten het 50 lengtes zijn. Bestelt hij wel vaker.”* Bij MCB kennen ze hun klanten. En zo leer je aan alles te denken. Ook als je een keer verdwaalt in het woud der Jansens. Want het ontuchtert direct als je glimmend van trots je eerste vette order van Jansen omhoog houdt en hoort: *“Welke Jansen? Of Jansens? We kennen er 148!”*

Dat kan niet!

Deskundigheid en ervaring zijn niet voorbehouden aan het kantoor. Ook in het magazijn beschikt men daar in ruime mate over. Het gebeurt dan ook regelmatig dat een magazijnmedewerker ter verifiëring aan de bel hangt bij Verkoop. ‘Ge hèt hier een blauwe buis genoteerd, maar die klant bestelt altijd blanke. Klopt da wel?’ Op eenzelfde wijze worden verkeerd geplaatste komma's op hun plaats geschoven. Een orderbon van een goudsmid in Amsterdam vermeldt 60 meter rond metaal. ‘60 meter? Een goudsmid? Dat kan toch niet! Moet er een nieuwe gouden koets gemaakt worden of zo?’ De verbaasde magazijnmedewerker belt de verkoper. En die is blij met de alertheid onder de puntdaken. Een verkeerd transport wordt voorkomen, evenals een hoop extra werk in de boekhouding. Het moet inderdaad 6 meter zijn!

Een blik op het verkoopgebeuren op het kantoor heeft nog altijd iets weg van een beurs waar gehandeld wordt. Een constant ratelende telefoon, geroezemoes van stemmen en beeldschermen die voortdurend in beweging zijn. Honderd telefoontjes zijn



MCB breidt het assortiment gestaag uit.

honderd bestellingen. Je probeert soms wat extra's te verkopen, onbekende klanten overtuig je van de kwaliteit van het spul, maar veel onderhandelwerk komt er niet aan te pas. De klant meldt zich bij MCB en heeft iets nodig. Het is vooral van belang om met je materialenkennis bij te blijven, want bij de uitbreiding van het assortiment houdt MCB zo'n beetje het tempo van de kleine wijzer van de klok aan. Je ziet niets bewegen, maar een etmaal later liggen er weer een heleboel artikelen bij. Dat is ook de reden dat verkopers eerst materiaaltechnische trainingen krijgen voordat er aandacht is voor het bijvijlen van commerciële talenten. De materialenkennis wordt onder meer hoog gehouden door metallurgen van Philips die deze bij MCB aan huis komen opschroeven, compleet met oefeningen en toetsen. En MCB kent natuurlijk ook haar eigen productspecialisten die immer te raadplegen zijn.

Intussen blijft MCB groeien en zijn het aantal Jan(s)ens niet meer te tellen. De vertegenwoordigers hebben ieder hun eigen klanten, leggen periodieke bezoeken af, maar ze kennen lang niet meer iedereen. Toch is kennis van de behoeften van (potentiële) klanten essentieel om ook in de toekomst mee te kunnen bewegen met de wensen in de markt en daar zo mogelijk op vooruit te lopen. Die kennis moet je organiseren, je moet er een structuur voor ontwerpen. Op dit vlak wordt begin jaren tachtig de expliciete know how van Piet van Kempen in de strijd geworpen. Hij heeft marketing gestudeerd

Jaren '80

Het werken met het Tijdelijke Order Verwerkings-pakket gaat met vallen en opstaan.

Enveloppe

Frans van Etтро, die 'denken vanuit de klant' in zijn bloed heeft zitten, is zeer geïnteresseerd in de nieuwe ontwikkeling en wil er het fijne van weten. "Hoe kun jij je brood verdienen met lijstjes," is de prikkelende vraag die hij de nieuwe Marketing-medewerker stelt. Na uitleg gekregen te hebben over de aanpak, knikt hij bedachtzaam. Met ingang van die dag arriveert er met grote regelmaat een enveloppe op de kersverse afdeling. Een enveloppe vol krantenknipsels over bedrijven, producten, leveranciers en ontwikkelingen in de metaalsector. Afzender Frans van Etтро.



MCB sponsort ook Hans Stacey.

en 'marketing' is het instrument dat MCB nodig heeft: het hanteren van een actieve marktbenadering en het ontwikkelen van doelgerichte plannen om de afzet verder te vergroten. Dat is ook noodzakelijk omdat de jaren van langdurige staatschaarste op de markt voorbij zijn. Klanten kunnen gemakkelijker op meer plaatsen terecht voor materiaal en kunnen ook meer eisen stellen. MCB moet het initiatief dus nadrukkelijker naar zich toe trekken en meer leveren dan een product alleen. Goed naar de klant luisteren, toegevoegde waarde bieden, de trend setten, dát is de uitdaging.

Daarvoor heb je als bedrijf informatie nodig over je (potentiële) klanten, over hun behoeften en eisen, hun mate van tevredenheid, de branches waarin ze opereren, de tendensen in de markt, de mogelijkheden van producenten en leveranciers, de kwaliteit van materialen, innovatiemogelijkheden en de kracht van de concurrentie. En vervolgens is het zaak om creatieve manieren te bedenken hoe je op basis van de verzamelde informatie optimaal op klantwensen en marktontwikkelingen kunt inspelen. Eén medewerker wordt losgeweekt uit zijn bestaande taken om zich hier in een aparte afdeling Marketing volledig op te richten. Enerzijds is het de bedoeling dat hij de verzamelde informatie aan Inkoop en Verkoop doorgeeft, zodat deze medewerkers er bij hun werkzaamheden gebruik van kunnen maken. Anderzijds moet de rijke bron aan informatie de beleidsmakers houvast bieden bij commerciële beleidsbeslissingen.

Concurrenten

Marketing betekent ook zicht hebben op je concurrenten. Maar MCB trekt zich eigenlijk nooit al te veel van concurrenten aan. Daar is het bedrijf niet op gericht. MCB wil zich vanaf de allereerste dag in het bestaan onderscheiden op kwaliteit, niet op prijs, waar anderen veelal op focussen. Voor verkopers is dat overigens niet gemakkelijk. Ze moeten zien te verkopen op basis van andere criteria dan het kostenplaatje, namelijk: expertise, kwaliteit, service, snelheid, aanverwante artikelen, een compleet aanbod.

Eén keer houdt een MCB-vertegenwoordiger een wagen aan waarin hij een collega vermoedt. 'Geef oew papieren eens!' Maar dan ziet hij dat het er eentje van de concurrent is. Hij heeft nog wel de tegenwoordigheid van geest om snel in de papieren te kijken van de verbouwde chauffeur. Zo kan hij zien welke klanten hij gaat bezoeken

Sprookje uitgeblazen

Een van de ideeën die de marketingafdeling in nauwe samenwerking met de afdeling Public Relations uitwerkt, is het maken van een bedrijfsfilm over MCB. Klanten en andere belangstellenden kunnen zo in kort tijdsbestek een beeld krijgen van wat het Eindhovense bedrijf allemaal heeft en doet. Een 'pendel' langs het assortiment zal mogelijk menige klant de adem benemen. En je kunt bijvoorbeeld ook Brabantoil promoten door beelden van flitsende motorcrossers en blikken olie in beeld te brengen. MCB tikkert nog altijd aan de weg met deze eigen vondst. Om de voordelen van de olie bij gebruikers voor het voetlicht te halen, sponsort het bedrijf sinds enkele jaren bekende en minder bekende motorcrossers, een rechtstreeks gevolg van de belangstelling die Marinus van Kempen altijd voor die sport heeft gehad. Frans Sigmans is een van de bekendsten die zich via Brabantoil op hoog tempo door het leven beweegt. Begin jaren tachtig komt ook Hans Stacey bij 'de club'. Hij rijdt voor een importeur van crossmotoren die het Eindhovense smeersel verkoopt. Zo komt hij met Karel van Hoof in contact, de gedreven Brabantoil-vertegenwoordiger van MCB. Deze vraagt Hans op het wonderspul te rijden in ruil voor een handjevol iets: een geldelijke ondersteuning, gratis geel-zwarte shirts, gratis olie natuurlijk en bestickering van z'n bus. Stacey knikt gretig 'ja'. Het zijn welkomte extra's voor een beginnend crosser met één motor die soms niet eens aan wedstrijden kan deelnemen omdat hij geen geld heeft voor benzine. Een behoorlijke jaarlijkse kostenpost wordt gevormd door twee, soms drie krukaslagers. Met de Bladelse olie waar Hans tot dan toe op rijdt, is dat zo'n beetje het aantal dat hij in één seizoen verslijt.

Nou, dan wordt het toch echt tijd om Brabantolie uit te proberen, vindt Karel van Hoof. Het eerste seizoen waarin Hans op het wondermiddel rijdt, wacht hij vergeefs op akelig scharrende geluiden. Uit voorzorg vervangt hij halverwege het seizoen de zuiger, maar eigenlijk is dat helemaal niet nodig. Er wil maar niks kapot gaan! Hans snapt er niks van, zoiets heeft hij nog nooit meegemaakt. Half Nederland rijdt op die Bladelse olie; die zou eigenlijk beter moeten zijn. Maar met Brabantoil houdt hij z'n motor heel en dat kon hij voorheen toch niet zeggen! Hans wil er meer van weten en verdiept zich in het kleverige spul, maar net als voor ieder ander blijft het exacte recept van Brabantoil voor hem geheim. Dat maakt hem er echter niet minder enthousiast op en ieder die het maar wil, krijgt van Hans te horen dat hij Brabantoil eens moeten proberen: "Dat spul is z'n tijd ver vooruit. Wat het is, weet ik niet, maar het zorgt voor een perfecte smering!"

Drie jaar lang rijdt Hans, met z'n 'oliecollega's' in zijn geel-zwarte kleding over de motorcrosscircuiten in binnen- en buitenland. Maar dan komt Karel van Hoof te over-

lijden en krijgt hij een telefoontje van Piet van Kempen. *“Jij bent de enige die we komend jaar nog sponsoren, daarna scheiden we ermee uit.”* Hans betreurt het besluit, maar kan er weinig aan veranderen. MCB blaast het Brabantoil-sprookje uit, omdat de vraag naar de olie in de voorbije jaren sterk is teruggelopen. Dat heeft alles te maken met het feit dat er steeds meer specialistische oliën op de markt zijn gekomen, waardoor de verkoop van Brabantoil niet meer rendabel is. Ook Hans wordt na zijn vierde gesponsorde jaar spijtig naar elders verwezen. Het wonder is voorbij zonder dat het zijn geheimen heeft prijsgegeven.

Terwijl het oliebesluit wordt genomen, wordt ook op een ander front een knoop doorgehakt. Die betreft de plaats van vestiging. MCB staat op de Aalsterweg eigenlijk nog maar met één been in Eindhoven, het andere bevindt zich al een tijdje in Valkenswaard, waar de voetzool inmiddels van de Kennedylaan tot aan De Vest reikt. Opslag, Expeditie en Service zitten daar, de meeste MCB-kilo's. In praktische zin wordt het steeds logischer om het eerste been bij te trekken en naar Valkenswaard te verhuizen. Ook al omdat het pendelbusje dat de bloedsomloop tussen de locaties gaande houdt, intussen de profielen uit een stapel banden heeft gereden. Het heen-en-weer is omslachtig, inefficiënt en logistiek duur. En Valkenswaard mag dan wel niet aan het water liggen, wat het allergeunstigst zou zijn, maar dat is niet meer doorslaggevend. Het vervoer per vrachtwagen heeft in de praktijk toch de overhand gekregen boven het transport per schip. En over de weg is de gemeente ten zuiden van Eindhoven uitstekend te bereiken, zeker vanuit België en Duitsland vanwaar veel tonnages worden aangevoerd. Al deze praktische voordelen leggen voor de tweede generatie directeuren meer gewicht in de schaal dan het nadeel dat de naam MCB niet langer verbonden is aan die van een grote stad: Eindhoven. Medio jaren tachtig heeft de staalgroothandel die band niet meer per se nodig. Ze is bij klanten en leveranciers immers zelf al een gevestigde naam. Bovendien blijft de moeilijkheidsgraad bij het uitspreken van de vestigingsnaam ongeveer hetzelfde. Of je nu als Franssprekende in 'Entovàin' of 'Valkunswèr' moet zien te komen, maakt niet zo geweldig veel uit. Ook niet in kilometers trouwens. Dus gaat de MCB-directie opnieuw voor volledige vestiging in Valkenswaard en stort zich weer in gesprekken met gemeentelijk verantwoordelijken. De laanvorming aan De Haak staat nog altijd overeind, maar Jan van Kempen heeft een alternatief bedacht. Het hoofdkantoor kan een kwart slag gedraaid worden ten opzichte van het oorspronkelijke plan waar intussen ook al magazijnhallen aan zijn toegevoegd. De gemeente kan leven met de oplossing en zo kunnen de voorbereidingen voor totale vestiging van MCB in Valkenswaard eindelijk beginnen!



Frans van E트로 (links) en Marinus van Kempen overlijden beiden in 1984.

Overlijden

Al op de allereerste dag van 1984 wordt duidelijk dat Frans van E트로 die verhuizing niet zal meemaken. Op 1 januari, een dag die gewoonlijk in het teken staat van een nieuw begin, komt hij te overlijden, op 74-jarige leeftijd. Hij wist al even dat hij ongeneeslijk ziek was, maar bleef er rustig onder en klaagde geen moment. Dat MCB nog altijd mee vooraan in zijn gedachten zit, blijkt als hij eind 1983 z'n enveloppe met knipsels voor Marketing klaar maakt. Vlak voor Kerstmis zet hij zijn laatste stappen buiten bed. Daarna gaat het snel.

'Snel' is ook het sleutelwoord als we de ogen van hem naar zijn compagnon richten. Want nog geen zeven maanden later sterft ook Marinus van Kempen, op 11 juli 1984, 82 jaar oud. Hij kwakkelde al lang met z'n gezondheid, maar bleef tot het laatst geïnteresseerd in het wel en wee van de staalgroothandel. De familie en MCB, dat was Marinus van Kempen. Of misschien wel andersom.

In Eindhoven en Valkenswaard slaat het nieuws van beide overlijdens hard in, zeker bij de oudgedienden die hen dagelijks hebben meegemaakt. De muziek gaat uit in de hallen en de medewerkers halen herinneringen op. De gesprekken gaan die dagen over niets anders en bij beide uitvaarten is de kerk te klein.

1984

1 januari: Frans van E트로 overlijdt op 74-jarige leeftijd.

11 juli: Marinus van Kempen overlijdt op 82-jarige leeftijd.



Miriam Bolte Kuyjaars en de trekbank.

'Decoilen en slitten' zorgt voor verstevigde relaties met klanten.



Het buitenland

Met het estafettestokje van de oprichters in de hand gaat MCB verder op hetzelfde hoge tempo als tevoren. De tijden staan ook niet stil. In het Service Center blijft het tonnage stijgen. Afgezet tegen de investering zit MCB medio jaren tachtig al een behoorlijk eind in de plus, maar dat vormt geen aanleiding om het rustig aan te doen. Integendeel, de verkoop blijft onverminderd actief, want men realiseert zich goed dat deze serviceverlening 'aankleeft'. Klanten die al materialen afnamen, komen nu ook met bewerkingsopdrachten en klanten die een knip- en slitmogelijkheid zoeken, krijgen het verleidelijke assortiment van MCB onder de neus gehouden. 'Decoilen en slitten' zorgt derhalve voor nieuwe en verstevigde relaties met afnemers. En hoe groter het volume dat je kunt produceren, hoe voordeliger je het zaakje ook kunt transporteren. Het loont, kortom, aan alle kanten om vol op deze service te blijven inzetten. Daarom blijft de blik niet bij de grens rusten. België is een logisch afzetland, omdat MCB daar genesteld is. In de praktijk van alledag opereren de Nederlandse en Belgische tak van MCB weliswaar als op zichzelf staande bedrijven, maar er lopen toch wel

wat lijntjes over en weer. Het blijkt echter al snel dat het niet meevalt om 'bewerkingsklanten' te werven in het Belgische. Voor hen zit er namelijk een omweg in. Orders komen via de Belgische verkoopafdeling naar het verkoopteam van MCB Service en dat maakt strakke planningen erg lastig. Bovendien zijn er in België, dat veel auto-industrie kent, al zo'n tien servicebedrijven actief. Deze hobbel schrikt MCB echter niet af om afzet te blijven zoeken over de grens en dat lukt uiteindelijk ook door veel grote Belgische klanten rechtstreeks te bezoeken en materiaal te leveren. De staalgroothandel slaat tevens de ogen op naar de oosterburen. Ze heeft een aantal Duitse klanten die zich ooit via de fax hebben gemeld en die inmiddels redelijk gestructureerd vanuit Eindhoven worden beleverd, maar West-Duitsland is toch nog een goeddeels onontgonnen terrein. En MCB barst van de energie, ze kan méér aan dan alleen de Nederlandse markt. Enkel vanuit Eindhoven zo links en rechts een hengeltje uitwerpen in Duitse wateren, zet onvoldoende zoden aan de dijk. Het is ook een heel gedoe aan de grens, met die papieren rompslomp en zo. Het zou eigenlijk meer voor de hand liggen om een verkoopteam in Duitsland zelf op te zetten. Gewoon klein beginnen, met een beperkte bemanning op de barricaden die zich zuiver richt op verkoop en geen eigen voorraad en transport heeft. Nou ja, vanuit MCB-perspectief ligt zo iets voor de hand. Vanuit Duits oogpunt hoort daar een hevig schuddebuikende lach bij. Want aan die kant van de grens werpt dat het beeld op van een muisje dat *sich in die Höhle des Löwen wagt*. En er zijn er meer die met de wijsvinger een kringetje draaien ter hoogte van het voorhoofd. West-Duitsland kent immers alleen al met een natte vinger dik vijftig staalproducenten, waarvan een aantal tot de categorie 'joekel' behoort. Gevestigde bedrijven die ofwel zelf leveren ofwel met vaste groothandels werken. En daarnaast zijn er ontelbare handelaren met al dan niet aangekleefde bewerkingsbedrijven. Het is een dicht web waar geen knaagdier schade in kan aanrichten. Maar de muis uit Eindhoven heeft een dapper hart en de neus en snorharen doen het ook goed. Een vooronderzoek met bezoeken aan menige producent en groothandel maakt namelijk duidelijk dat een groot en machtig imago niet altijd samengaat met optimale prestaties. Er worden links en rechts krasjes zichtbaar in de vorm van technische veroudering, smalle assortimenten, lange levertijden en omslachtige logistieke processen. De schaduwzijde van de grootschaligheid op personeel vlak komt ook in beeld. De lange lijnen, de vele lagen, de bureaucratie, het gebrek aan gemotiveerdheid, aan élan en vitaliteit dat je soms kunt proeven. Een teveel aan ondernemerscholesterol, zou je kunnen zeggen. Niet overal natuurlijk, maar als je goed kijkt, zie je dat het er is. De slotsom is dan ook dat er in de markt plaats is voor een Nederlands bedrijf dat gericht is op kwaliteit en snelheid. Die conclusie leidt tot actie en zo zwaaien op

11 februari 1985 in Dormagen, gelegen tussen Düsseldorf en Keulen, de deuren open van 'Brabant Stahlhandel GmbH'. Siegwart Köhler wordt aangesteld als directeur van dit verkoopkantoor, een functie die hiërarchisch onmiddellijk genuanceerd wordt door de vermelding dat hij vooralsnog het enige personeelslid is. Maar het voorzichtige begin is een bewuste keuze. Van de Nederlandse directie krijgt de heer Köhler drie jaar de tijd om van de Brabantse Stahlhandel een compleet MCB-bedrijf te maken. En dat is wel realistisch, want de start verloopt met ups en downs. Net als in België gaat het met de verkoop van serviceproducten niet van een leien dakje, maar wat de algemene verkoop betreft, slaagt de muis er toch in om in vele holletjes binnen te schieten. Met name buizen vinden vanaf het begin gretig aftek.

Voorbeeldfunctie op kwaliteitsgebied

Zet het Service Center dus mede aan tot het zoeken naar meer markten, het centrum vervult ook een voorbeeldfunctie op het vlak van kwaliteit. Daar heeft het gehanteerde uitgangspunt 'presteren per product' natuurlijk veel mee te maken. Dat vraagt om steeds verdergaande professionalisering en daar is in het servicecentrum op De Vest ook sprake van. Eén van de stappen die wordt gezet, is het aanschaffen van een trekbank waarmee de sterkte van staal kan worden opgemeten. Een jonge, kersverse medewerkster uit een MCB-gelieerde familie, Miriam Bolte Kuijlaars, krijgt de taak om dit nieuwe procesonderdeel vanuit het bedrijfsbureau aan De Vest uit te voeren. En dat mag je zonder overdrijven een ingrijpende verandering in haar levensinvulling noemen, want vóór haar MCB-tijd oefende ze de functie van bejaardenverzorgster uit. 'Het kan verkeren', is het gezegde waar veel waarheid in blijkt te schuilen. De nieuwe trekbankmedewerkster, één en al ijver en werklust, krijgt een interne spoedcursus aan de hand van een paar verouderde schoolboeken van de bedrijfsleider. Enige andere kwalificerende lectuur is er niet. Zo ruilt ze wassen, voeden en tillen in tegen knippen, 'opspannen' en trekken. Dagelijks plaatst ze drie staafjes uit een coil in de machine: één is er uit de lengterichting geknipt, één uit de breedte én één is diagonaal uit de rol gehaald. Daarna is het trekken geblazen net zo lang totdat de staalmoleculen hun samenzijn voor gezien houden. Met een flinke doffe knal gaat staafje voor staafje eraan, waarbij een grote meter en een grafiek het acute resultaat produceren, resultaten die in het laboratorium van Volvo in Born worden getoetst. Waar haar knallend bestaan het kwaliteitsbesef binnen het Service Center duidelijk hoorbaar verder voedt, doen andere ontwikkelingen dat in 1985 MCB-breed. Zo is de wetgever voornemens om de bewijsvoering voor de kwaliteit van een artikel van de afnemer naar de producent te verschuiven. Bij een ondeugdelijk artikel is het



Siegwart Köhler wordt gevraagd om van Brabant Stahlhandel een compleet bedrijf te maken.

dus niet langer de afnemer die moet aantonen dat het product niet in orde is. Het is de producent, en daarmee ook de tussenliggende leverancier, die moet kunnen bewijzen dat het spul in goede staat is aangeleverd.

Een andere ontwikkeling die zich begin jaren tachtig aftekent, is dat klanten kwaliteitsbewuster worden. Een product als zodanig is niet meer zaligmakend, ook de dienstverlening er omheen moet kloppen. Dat vraagt om aandacht voor de kwaliteit van de bedrijfsprocessen en dat is nieuw voor MCB. Iedere medewerker - en toeleverancier - is wel ingepeperd met het idee dat het bedrijf kwaliteitsmateriaal levert, maar er is nooit vanuit een denkbeeldige helikopter naar beneden gekeken of dat kwaliteitsspul foutloos, in de juiste soorten en afmetingen, op een vlotte manier en volgens gemaakte afspraken geleverd en gefactureerd wordt. Bij een gemaakte fout vindt wel een reconstructie plaats en wordt de zaak opgelost met een dikke 'sorry' naar de betreffende klant, maar dat is een verbandje aanleggen op een wond. Structureel verandert er niets, waardoor de wond zich de volgende dag opnieuw kan openbaren bij een andere klant. MCB kent, kortom, geen vaste structuur voor het dagelijks beheersen van de kwaliteit van de totale dienstverlening. En dat verhoudt zich niet met het gegeven dat een aantal klanten er al toe is overgegaan het kwaliteitsniveau van hun leveranciers in rapportcijfers te vangen.

1984

MCB stopt met de verkoop van Brabantoil.

MCB kiest definitief voor vestiging in Valkenswaard.

1985

2 januari: Hub van Ettö is 25 jaar bij MCB.

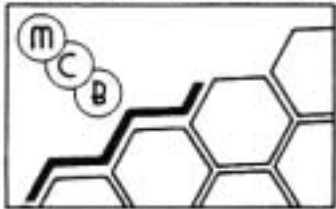
De Smeltkroes wordt het MCB-personeelsblad.

11 februari: start van Brabant Stahlhandel GmbH in Dormagen.



MCB neemt de voorraadrisico's over en moet 'just in time' leveren.

KWALITEITSZORG



Als de eerste schrik voorbij is, duikt dit logo veelvuldig op.

MCB haakt in

Terwijl er aan de beleidstafels volop wordt gebrainstormd over hoe te reageren op deze ontwikkelingen, komt er een belangrijke kwaliteitsimpuls van Rank Xerox, de fabrikant van kopieermachines en klant van MCB. Het Amerikaanse bedrijf klopt in Eindhoven aan met de mededeling dat het zijn jaarlijkse bedrijfskosten met 30% omlaag wil brengen. En leveranciers moeten daar mede zorg voor dragen. Rank zet die stap onder druk van de opkomende concurrentie in Japan. Dáár slagen bedrijven erin om de kostprijs van hun producten laag te houden. Als de Amerikanen daar niet in meegaan, verliezen ze op den duur de slag in verschillende markten. Van MCB wordt gevraagd over te stappen op een voordeligere materiaaldikte die binnen de helft van de toegestane tolerantie ligt. En er moet gewerkt gaan worden op basis van JIT: *Just In Time Delivery*. Rank wil zelf niet meer met dure tussenvoorraden opgescheept zitten. De leverancier, in dit geval MCB, moet de voorraadrisico's overnemen en op tijd en foutloos leveren. Of de Eindhovense staalgroothandel wil meedoen? De Amerikanen zijn aan het juiste adres. MCB is in voor uitdagingen. Niet alleen om de klant te kunnen behouden, maar ook om zelf een kwaliteitsslag te kunnen maken. MCB wil zich ontwikkelen tot een bedrijf dat niet alleen voor kwaliteitsartikelen staat, maar ook een betrouwbare organisatie is die foutloos en op tijd levert. Van daaruit kan MCB dit principe ook in andere branches, zoals de automobielenindustrie, uitventen. Het is immers voor elk bedrijf interessant om een aanzienlijk percentage op materiaal- en logistieke kosten te besparen. Men is dan wel iets kwijt aan de bijdrage van MCB om de gewenste materialen altijd op gewenste tijden te leveren, maar dat valt in het niet tegenover zo'n grote besparing. En voor de Eindhovenaren ligt het voordeel in een nog sterkere binding met klanten. MCB gaat dus op zoek naar leveranciers die dunner materiaal kunnen leveren. Dat blijkt nog niet mee te vallen, want slechts één leverancier blijkt hiertoe in staat, een magere resultaat gezien de te verwachten afnamehoeveelheid. MCB oefent echter met succes druk uit op twee andere leveranciers om ook mee in te stappen. Dat kan ze ook doen, want ze is een onafhankelijke, dus niet fabrieksgebonden groothandel die zelf haar positie kan bepalen ten opzichte van klanten en leveranciers.

Intern wordt het begrip 'kwaliteit van dienstverlening' eind 1985 opgepakt door een werkgroep die onderzoekt hoe MCB er op dit vlak voorstaat en wat er nog te verbeteren valt. Een van de eerste dingen die men doet, is het bekijken van de retouren, artikelen die door klanten worden teruggestuurd vanwege fouten. Die blik zorgt meteen voor spontane hartritme stoornissen, want wat blijkt? Er zijn omgerekend 35

mensen full time bezig met het herstellen van fouten! Vijfendertig!!! Aan de beleidstafels trekken de verantwoordelijken wit weg. Tel maar eens uit wat dat op jaarbasis kost! Het is meteen duidelijk dat aandacht voor kwaliteit een structurele basis dient te krijgen en er volgt onmiddellijk actie op twee niveaus. Op de eerste plaats wordt een afdeling Kwaliteitsbeheer opgezet die in juli 1986 onder leiding van Diederik Gooskens van start gaat. Deze krijgt een signalerende en aanjagende taak: de werkprocessen in beeld brengen, onderzoeken welke problemen zich daarin voordoen en samen met afdelingen structurele oplossingen bedenken om ze uit te bannen. Motto is: werken zonder fouten, oftewel: hoe kunnen we samen alles in één keer goed doen, waardoor klanten tevreden zijn én het aantal uitgestuurde, kostenverhogende creditnota's sterk vermindert? Naast deze organisatorische queeste wordt op productniveau actie ondernomen. Want je kunt het als bedrijf procesmatig straks wel allemaal dik voor elkaar hebben, als je een product levert dat qua samenstelling niet aan de gewenste eisen voldoet, dan zak je nog door het ijs. Daarom wordt tevens geïnvesteerd in machinerie zoals een spectraalanalyse-apparaat waarmee proefstukjes metaal kunnen worden onderzocht op hun chemische samenstelling en mechanische eigenschappen. In het verleden daarvan worden ook de afspraken met leveranciers tegen het licht gehouden.



Hoe kunnen we het samen in één keer goed doen?



Kwaliteitsbewust werken: daar kan veel 'winst' mee behaald worden.

Het is een flinke stap die MCB hiermee zet en natuurlijk is dit niet in een 'doorde-weekje' geregeld. De afdeling Kwaliteitsbeheer kiest voor een rustige start om medewerkers te laten wennen aan het idee dat ze nadrukkelijker dan voorheen worden aangesproken op hun individuele prestaties. Desondanks veroorzaakt de nieuwe kwaliteitsaanpak links en rechts de nodige commotie. Al gauw waart de mare rond dat personen en afdelingen die missers maken, geregistreerd worden en alvast in de rij kunnen gaan staan voor nageling aan de schandpaal. De afdeling Kwaliteitsbeheer moet een aantal malen duidelijk maken dat dit echt niet de insteek is. De informatie die wordt verzameld, is bedoeld om de precieze problemen in beeld te brengen, zodat er gericht aan verbeteringen kan worden gesleuteld. Tijdens hun missie ervaren de kwaliteitsmedewerkers ook dat de samenwerking binnen het bedrijf flink wat accentuering behoeft. Veel medewerkers richten zich in hun gedrevenheid vooral op het presteren in eigen kring en het vechten voor de kwaliteit van de afdeling. Een logische ontwikkeling gezien de vrijheid die men altijd heeft gekregen om er iets van te maken. Dan stroop je de mouwen op over je eigen werk en ben je niet zo bezig met de 'buren'. Maar in de nieuwe kwaliteitsaanpak moet je je juist wel met de 'buren' bezighouden, de collega's van de afdelingen die vóór en na jou in het dienstverleningstraject zitten. Bieden zij jou kwaliteit en bied jij hen kwali-

teit waar ze mee verder kunnen? Er wordt, kortom, een breder perspectief gevraagd en dat komt niet iedereen vanzelf aanwaaien. Daarom zijn de kwaliteitsmedewerkers in het begin vooral masserend bezig en worden er scholingsplannen ontwikkeld om medewerkers kwaliteitsbewuster te maken en meer te laten denken vanuit het overkoepelend perspectief van de klant. Want die bepaalt wat kwaliteit is en niet een afdeling. In de Smeltkroes wordt deze boodschap eveneens verspreid. Onder meer via het wakkerschuddende rekensommetje dat als iedere persoon per dag 1 fout maakt, er jaarlijks sprake is van 114.000 fouten. Met 5% extra aandacht voor de uiteindelijke klant en collega-afdelingen kan liefst 30% meer resultaat worden behaald in de vorm van tijdwinst, gemakkelijk werken, minder zorgen en meer omzet.

Ander jasje

De artikelen over de nieuwe benadering van kwaliteit springen in elk geval in het oog, want de Smeltkroes heeft zich per december 1984 in een ander jasje gestoken. En dat niet alleen, het nieuwe uiterlijk markeert tevens de overgang naar andere redactieverantwoordelijken. In goed overleg met de directie hevelt Alliages het blad per 1985 namelijk over naar de afdeling Public Relations. Daarmee wordt het een blad van MCB zelf, dat dit medium wil benutten voor brede informatievoorziening aan al haar medewerkers.

Planmatige aanpak

Het kwaliteitsdenken vraagt ook om een meer doelgerichte, planmatige en strategische aanpak op leidinggevend niveau. Verder vooruitkijken, niet alleen op de korte, maar ook op de middellange termijn: doelen stellen, een lijn uitzetten, actieplannen maken en werkzaamheden op elkaar afstemmen. Minder *ins Blaue hinein* werken, niet louter vertrouwen op het - van oudsher ruimschoots aanwezige - boerenverstand. Voorkómen dat de gedachte postvat: het gaat goed, het is altijd goed gegaan en dus zal het morgen ook wel goed gaan. In die context gaat MCB met jaarplannen werken en daaraan gerelateerde acties en worden jaar- en meerjarenbudgetten vastgesteld. Ook het fenomeen 'stafdagen' doet zijn intrede: meerdaagse bijeenkomsten op de spreekwoordelijke 'hei', waarin stafleden discussiëren over beleid en kwaliteitsontwikkeling. Daarbij wordt bewust voor een aangename, informele omgeving buiten het

1985

29 mei: de OR bestaat 12,5 jaar.

De Truckrun doet zijn intrede.

Start van de afdeling Kwaliteitsbeheer.



Wim Baudoin wordt een van de 'bendeleden'.



Er is een actievere commerciële aanpak nodig.



Beelden blijven op het netvlies.



Op afstand heeft men beter zicht op MCB.

bedrijf gekozen, om de deelnemers de gelegenheid te geven uit de dagelijkse hectiek te stappen. Op afstand en in rustig overleg met collega's hebben ze beter zicht op MCB en op de integrale bedrijfsprocessen. Die verbrede blik maakt het gemakkelijker om weloverwogen besluiten te nemen. In dit opzicht beschikt MCB trouwens over historische ervaring, want ook het café aan de overzijde van de Aalsterweg heeft in het verleden al menigmaal als informele omgeving gediend voor besluitvorming. Als je de rondzwangerende geruchten gelooft, werden daar op de vrijdagse borrelavond na gedane zaken meer besluiten genomen dan aan de bedrijfsconferentietafel die daarvoor speciaal was ontworpen door de binnenhuisarchitect. Al borrelend werd daar zelfs al een keer de jaarwisseling overschreden. Ideeetjes in het staartje van het ene jaar werden zo in het prille begin van het volgende, en tegen de achtergrond van lichte oliebolwalmen, in voornemens en besluiten omgezet. Hoe dit later aan het thuisfront werd uitgelegd, wijst de geschiedenis niet uit. Maar goed, het was menig huishouden toch al duidelijk dat MCB een bedrijf is waar je moeilijk van kunt loskomen. De informele setting draagt er in elk geval toe bij dat men elkaar goed leert kennen. Dat vergemakkelijkt de samenwerking en de gezamenlijkheid die nodig zijn om een koers te bepalen en aan te houden. Zo leiden de stafdagen bijvoorbeeld ook tot het formuleren van een missie en visie voor MCB. Zoiets was in de eerste dikke veertig jaar van 'hupsakee-aanpakken' nog niet gebeurd.

Proeve van bekwaamheid

Op de 'heidagen' wordt hard gewerkt, maar ook ontspannen. En daarbij ontkomt de MCB-staf op een avond ternauwernood aan een heuse aanvaring. Niet onderling, door ruziënde lotgenoten, maar letterlijk. Bij een van de gelegenheden wordt het brainstormen namelijk gecombineerd met een boottochtje. Ter afsluiting van de inhoudelijke discussies worden er benedendeks nog wat hartversterkertjes ingenomen die geen van alle uit een medicijnflesje komen..... Aangezien iedereen daarbij aanwezig is, zit het met de koers van MCB wel goed, maar met die van de stuurloze boot wat minder. Het is ter hoogte van Heusden dan ook aan de verstoktheid aan het roken van één van de deelnemers te danken, dat het gezelschap MCB überhaupt nog van binnen te zien krijgt. Hij gaat naar boven om een sigaret op te steken, maar ziet meteen dat de hele staf wel eens de sigaar zou kunnen zijn als die grote boot die op hen afkomt, zijn gang blijft gaan. Schreeuwen, toeteren, waarschuwen en snel handelen kunnen maar net een botsing voorkomen. We zullen het maar als een proeve van bekwaamheid beschouwen: als het moet, kan MCB ontzettend snel van koers veranderen.....!

Bende van vier

Als je met jaarplannen werkt en daarbinnen doelgerichte acties ontwikkelt, is het logisch dat je daar met je publiciteit op aansluit. Tot dan toe is publiciteit het domein van de afdeling Public Relations, waar allerlei reclame-uitingen worden bedacht en uitgevoerd. Er vindt wel afstemming plaats over ideeën, maar je kunt niet zeggen dat de publicitaire aanpak echt is ingebed in het beleid van de afdelingen. Bovendien komt de inbreng van Verkoop en Marketing daarin onvoldoende tot uiting en dat zijn toch twee afdelingen die zich dagelijks met 'klantenbestorming' bezighouden. Op initiatief van Piet van Kempen wordt public relations in de context van structurering en kwaliteitsdenken dan ook breder opgepakt: hij roept een compact overleg in het leven met deelname van hemzelf, Paul Jurriëns (Public Relations), Wim Baudoin (Verkoop) en Jan van Zeeland (Marketing). Ze schuiven als onafhankelijke denktank aan tafel rond de vraag 'Hoe gaat het bij MCB en hoe kan het beter?' Hoe gaat het bij MCB? Goed, mogen we zeggen. Dat is niet alleen een heuglijke, maar ook 'gevaarlijke' constatering, omdat die zou kunnen aanzetten tot zelfgenoegzaam-

heid en passiviteit. Neem nu de vertegenwoordigers. Welbeschouwd hebben die allemaal hun vaste routes met voorgeprinte momenten waarop ze bij bestaande klanten op de koffie gaan. Goedbedoeld en prima werk, maar het is nogal ingesleten, als een naald die in een groef van een LP blijft hangen. Hoe krijgen we de vertegenwoordigers zo ver dat ze meer gaan investeren in bezoek van potentiële klanten? En hoe krijgen we de witte vlekken op de kaart van Nederland ingevuld? Noord-Holland bijvoorbeeld, is een provincie die in verhouding nog weinig MCB-klanten telt. Onderdeel van de meer planmatige aanpak die wordt geïntroduceerd, is het stellen van doelen waar het gaat om marktaandeel in de verschillende branches. Tot dan toe kunnen vertegenwoordigers die met glimmende trots en uitgevouwen pauwveren vertellen dat ze liefst 150 klanten bedienen, nog rekenen op opgestoken duimen. Maar nu worden ze geconfronteerd met de vraag: 150 op hoeveel? Op 500? En waarom hebben we die 350 dan niet? Tevredenheid met het bestaande wordt omgezet in 'actieve' doelstellingen: op deze termijn willen we ten minste 50 van die 350 potentiële klanten in ons bestand hebben. Er breken nieuwe tijden aan. Het goede werk van voorheen, waar MCB mede groot door is geworden, is niet meer voldoende. Er is een actievere aanpak nodig.



Doorgaan met bedrijfs- en promotiefilms is ook passend.

Behalve R'etjes ook P'tjes

Met het nieuwe verffe krijgt ook de maandelijkse bijeenkomst van vertegenwoordigers een ander karakter. Die mondt nogal eens uit in een tranendal, omdat de solitair opererende MCB'ers niet alleen hun successen willen melden, maar er ook behoefte aan hebben de mislukkingen van zich af te praten. Dat brengt MCB echter niet verder en dus wordt het vizier anders afgesteld: de eigen werkwijze wordt tegen het licht gehouden. Hoe ziet de praktijk van de vertegenwoordigers eruit? Ze plannen hun routes en bepalen zelf wie ze wanneer bezoeken. Maar klanten die dat overkomt, hebben op zo'n moment waarschijnlijk niets te vertellen. Om nog enig nut aan dergelijke bezoeken te geven, beginnen ze dus over de prijs. Zo kunnen ze nog iets verdienen in dat uur met drie koppen koffie aan kosten. Er is een andere insteek nodig: vertegenwoordigers moeten gericht nieuwe klanten gaan werven en relatiebezoeken doelgericht benutten. Van passief onderhoud naar actief optreden. In een speciaal verkoopboekje kunnen ze hun dadendrang noteren: een R voor een relatiebezoek en een P voor een pioniersbezoek. Dat laatste betreft een nieuwe klant of een nieuw artikel. De bedoeling is om de P'tjes geleidelijk aan op te schroeven. Om de vertegenwoordigers te ondersteunen, krijgen ze uitgebreide klantinformatie en productboeken mee en waar nodig kunnen ze op technische begeleiding van een productspecialist rekenen.

Bij de 'bendeleden' borrelen nog meer ideeën op. Radioreclames vormen bijvoorbeeld een goede manier om meer naamsbekendheid aan MCB te geven in 'onontgonnen gebieden'. En doorgaan met bedrijfs- en promotiefilms is ook passend. Daarmee kun je de bedrijfsfilosofie van MCB goed uitdragen. Laat bijvoorbeeld telkens een blauwe vrachtwagen door het beeld rijden. Zoiets blijft op het netvlies hangen. MCB heeft eigen vervoer en kan dus snel leveren. Dat is belangrijk voor klanten.

Zo wordt er van alles bedacht. Van een legpuzzel van MCB voor een paar ontspannende momenten tot aan een open-blikactie om klanten op een verrassende manier te attenderen op het bedrijf. Want de wenkbrauwen gaan vragend omhoog als mensen per post een blikopener krijgen opgestuurd. Een blikopener van een staalgroothandel? Wat heeft dat te betekenen? Een paar dagen later komt het antwoord. Dan

Jaren '80

Start van de Bende van Vier. MCB houdt een Open-blikactie en begint met klantenontvangstdagen.



In de jaren '80 doet het fenomeen 'Truckrun' zijn intrede.



Een MCB-film: via strategieën die nodig zijn bij het schaken, wordt de link gelegd met de strategie die klanten in de dagelijkse praktijk het beste kunnen hanteren: al hun materialen bij MCB kopen.



'Arbeidsomstandigheden' en 'veiligheid' zijn veelbesproken punten in het overleg met de OR.

arriveert een groot MCB-blik met snoepjes. Alleen open te krijgen als je een blik-opener hebt! Zo zie je dat MCB zelfs al een oplossing heeft voordat zich een probleem voordoet. De actie wordt afgesloten met een actief belondje: of betrokkenen misschien nog iets nodig hebben uit de snoepwinkel van MCB.....?

Weer een ander initiatief betreft het op touw zetten van klantenontvangstdagen eens per zes weken. Daarbij worden per keer directies en inkoopverantwoordelijken van zo'n 20 bedrijven uitgenodigd om de veelzijdigheid van de Eindhovense staalgroothandel te komen bekijken. Bij bedrijven die nooit eerder shopten bij MCB, hebben de radioreclames, als het goed is, dan inmiddels hun werk gedaan: de naam 'MCB' moet ten minste een vaag belletje doen rinkelen. De uitnodiging moet de rest doen: de gasten krijgen alles te horen over trends en ontwikkelingen in de groothandelswereld en de metaalindustrie, ze krijgen volop te eten en te drinken, ze kunnen collega's ontmoeten, ze krijgen via een bedrijfsfilm een idee van MCB en bovendien kunnen ze geheel vrijblijvend een kijkje nemen in het onbegrensde



Klanten kunnen een kijkje nemen in het onbegrensde assortiment.

assortiment dat tot hun beschikking staat. Kortom, interessant en gezellig tegelijk. Het klinkt aanlokkelijk en bussen vol geïnteresseerden zakken naar het zuiden af. De gezelligheid en informele contacten met MCB'ers en collega-gasten doen veel goed, maar de confrontatie met de omvang van de 'winkelschappen' en het machinepark slaat alles. Als de onthaalde gasten denken dat het tijd is om 'de voorraadhal' te bezichtigen, worden ze naar het MCB-treintje genood. Want die 'hal' bestaat uit meerdere, verspreid liggende magazijnen en locaties, dus dat zou wat al te veel knellende schoenen opleveren. Vervolgens krijgen ze het gehele MCB-aandeel van Valkenswaard te zien, met alle relevante 'stations'. Een beeld dat zeer veel indruk maakt bij de gasten. De klantenontvangstdagen zetten dan ook zoden aan de dijk. Ze zijn kostenefficiënt als je de tijdsinvestering afzet tegen het individuele klantenbezoek en de veelzijdigheid van MCB krijgt een gezicht. Er ontstaan diverse nieuwe, langdurige klantrelaties en vele worden ook bestendigd.

MCB: van radio en 'TV'

Het maken van aansprekende reclames en films vraagt om een combinatie van creativiteit en professionaliteit. MCB zorgt zelf voor de teksten en de scenario's, waarin het accent ligt op de veelzijdigheid van het MCB-assortiment. Voor de productie neemt men professionals in de arm. Om kijkers meteen de film in te trekken, wordt er onder meer gebruik gemaakt van twee bekende televisiepersoonlijkheden. Ze spelen twee inkopers die met elkaar zitten te schaken. Terloops, boven de hoofden van koningen, pionnen en paarden, raken ze in gesprek over MCB. 'Ben je daar ooit geweest, bij MCB?' 'Nee!' Die ontkenning is vervolgens de opmaat om, vrij achteloos, enkele voordelen van MCB te noemen. Niet op borstklopperige wijze, maar om mensen te overtuigen van de toegevoegde waarde van het bedrijf. Een mooie, 'indirecte' manier om een bedrijfsboodschap over te brengen. Het wordt de mensen niet door de strot geduwd om bij MCB te kopen en dat komt wel zo sympathiek over. Tegelijkertijd wordt wel hun belangstelling gewekt voor die kennelijk onmetelijke zee aan materialen. Die moeten ze gezien hebben willen ze zichzelf niet te kort doen. En het werkt. MCB komt op het netvlies te zitten. Verkopers die aan nieuwe klanten vragen waar ze MCB van kennen, krijgen soms te horen: 'Van de TV'

Belevenis

In 1985 doet het fenomeen 'Truckrun' zijn intrede, bedoeld om mensen met een handicap via een uitstapje met een chauffeur een feestelijke dag te bezorgen. Vervoersbedrijven doen er aan mee en ook MCB blijft met haar wagenpark niet achter. Tientallen chauffeurs springen op hun vrije zaterdag spontaan achter het stuur om mee te doen. Voor de gehandicapten is het een enorme belevenis. Ze zijn een dagje uit en kunnen de wereld eens bekijken vanaf de hoge stoel van een truck. Ook voor de chauffeurs is het, los nog van het gastheerschap, een hele belevenis: ze rijden tenslotte niet dagelijks door het Brabantse land in een rits van viereneenhalf kilometer aan collega's.

Een vreemd geluid

De klantencontacten en alle andere werkzaamheden spelen zich inmiddels af in werkweken van minder dan 40 uur. In de CAO is de wijzer in 1985 namelijk op arbeidstijdverkorting gezet en MCB volgt die op afstand. De staalgroothandel wil in twee fasen van 40 naar de gangbaar geworden 38 uur zien te komen. In 1985 heeft ze daartoe al een eerste stap gezet: iedereen is een kwartier per dag korter gaan werken. Voor een onderneming met een verleden waarin de bedrijfstijd enkel met kwartieren werd opgerekend, is dat natuurlijk een hele stap. Maar niet voor iedereen is die dagelijkse korting echt voelbaar. 'We zijn korter gaan werken om meer te doen in minder tijd,' is soms de beleving.

Maar goed, MCB zit met een teen in de arbeidstijdverkorting. Als het in 1986 de bedoeling is om de tweede en laatste stap te zetten, klinkt er ineens een 'vreemd geluid' op uit de overlegvergadering: een onverbidde 'nee' van de ondernemingsraad treft het directionele voorstel over de atv-kosten. Dat is niet eerder vertoond. Het medezeggenschappelijk hoofdschudden werpt een blokkade op en dat is wennen voor de directie. De plaatsvervangend voorzitter van het overleg probeert nog via een afzonderlijke overtuigingsactie individuele OR-leden op andere gedachten te brengen. Bij één OR-lid zelfs via een levendige, anderhalf uur durende, 'op en neer lopende' discussie in het magazijn. Het is natuurlijk wat laveren tussen de regels, want een OR spreekt met één mond, maar ja, onderhandelen en punten binnenhalen is ook een spel en dan proberen beide partijen natuurlijk hoe

ver ze kunnen gaan. Het helpt echter niet, de OR blijft een gesloten front. Met deze 'stijve poot' krijgt de OR uiteindelijk zijn zin. Ondanks de somtijds rijzende toonhoogtes in de argumentenuitwisseling over dit punt blijft de sfeer aan de overlegtafel goed. En zo is iedereen na verloop van tijd weer een (mede)zeggenschapservaring rijker.

'Arbeidsomstandigheden' en 'veiligheid' zijn, in het spoor van steeds verder aangescherpte wetgeving, ook veelbesproken punten in het overleg. Geleidelijk aan verschuift daarbij het initiatief. Eerst ligt dat voornamelijk bij de OR-commissie die zich in deze materie vastbijt. Die heeft het oog met name op de magazijnen en de productiehallen gericht, want daar zijn veiligheidsmaatregelen meer dan elders van toepassing. Handschoenen, veiligheidsbrillen, helmen, technische voorzieningen, bouwkundige aanpassingen, alles komt aan de orde. Onder het mom 't Is wet!' geeft de OR de voorzetten, waar MCB vervolgens in alle openheid mee aan de slag gaat. Vanuit die praktijk wordt het echter allengs vanzelfsprekender dat MCB zelf verantwoordelijk is voor de voorzetten. Die rolverdeling wordt zuiverder als de staalgroothandel een breed samengestelde arbocommissie in het leven roept om de kar te trekken. De commissieleden van de ondernemingsraad nemen er zitting in.

Kakofonie

Muziek in de magazijnen en productiehallen mag je natuurlijk ook een arbeidsomstandighedenaspect noemen. De schalmende decibellen dragen bij aan het welzijn van de medewerker op de werkplek; ze heten ook niet voor niets 'arbeidsvitaminen'. Deze vitaminen komen in het Service Center uit vele 'potjes'. Zowat iedere medewerker heeft als tegengeluid tegen de stampende machines namelijk een radiootje voor zichzelf meegebracht om zo zijn 'Arbo-gat' te vullen. Als je evenwel wat langer in het servicecentrum vertoeft, kun je door de veelheid aan radio's en de hutspot van schlagers, bebop, blues, jazz, pop en rock gemakkelijk een overdosis 'kakofonie' oplopen. En dat is nu weer niet zo goed voor je welzijn. Daarom wordt de wildgroei uiteindelijk aangepakt en komt er een centraal systeem met luidsprekers die je op de werkplekken qua volume kunt afstellen.

1985

1 juli: eerste fase van de arbeidstijdverkorting wordt doorgevoerd: iedereen gaat een kwartier korter werken.



In een van de hallen komt een draaischaararm.



Er wordt een nieuwe tankinstallatie aangelegd.



MCB gaat verhuizen. Natuurlijk beter ... voor de buurt.

Afscheid van Eindhoven

Midden in alle professionaliseringsstappen en atv- en arboverwikkelingen verplaatst MCB haar hele gewicht naar Valkenswaard. Dat gebeurt in fasen en na ijverige bouwwerkzaamheden op meerdere fronten. Aan de Kennedylaan worden het Expeditie-kantoor en de magazijnruimte uitgebreid met respectievelijk 200 m² en 10.000 m². In een van de magazijnhallen komt een verwarmbare tochtsluis, een afzuigstelsel, een draaischaararm voor de hoge armstellingen voor aluminium en wordt er gebouwd aan een platentoren die automatisch van materialen kan worden voorzien. Natuurlijk weer een eigen bedenkfel als oplossing voor gebrek aan ruimte om platen neer te leggen. Op De Vest krijgt het Service Center er bijna 2.200 m² hoogbouw en 6.700 m² laagbouw bij, al gebeurt dat niet zo snel als dat hier in één zin klinkt. De hoogte van de hallen wordt thema in een geschil met eigenaren van privétuintjes en de provincie en de Raad van State komen er aan te pas om de zaak te beoordelen. Daarna kan verder worden gebouwd. In het nieuwe hallencomplex worden enkele knipscharen en een bandzaagmachine geplaatst, omdat de praktijk inmiddels heeft uitgewezen dat er niet alleen behoefte is aan op maat gesneden plaat, maar ook aan buizen van de meest uiteenlopende maten. En MCB is er niet het bedrijf naar om het ene wel te doen en tegen een aanverwante service vervolgens 'nee' te knikken. De investering in de zaagmachine valt ook te overzien. Dat geldt eveneens voor de aanwinst die daarna volgt: een folie-apparaat waarmee platen een- of tweezijdig gecoat kunnen worden met PE-folie. Met deze beschermende laag kunnen platen gevrijwaard worden van beschadigingen tijdens bewerkingen en montagewerkzaamheden. De service is met name interessant voor machinebouwers en verwerkers van plaatmateriaal.



MCB gaat verhuizen: het stoere kantoor staat te koop.

Een stuk sneller

De komst van de tochtsluis zorgt ervoor dat de tankinstallatie voor de eigen vrachtwagens ineens hartstikke onhandig in de weg staat. Daarom wordt een nieuwe aangelegd, die de diesel ook meteen een stuk sneller in de tank spuit. Met de bestaande pomp staat de gemiddelde chauffeur zo'n zeseneenhalve minuut z'n nagels weg te bijten bij het voltanken. Tel maar uit wat je dan overhoudt als er drie, vier collega's voor je aan de beurt zijn. De twee nieuwe, high speed dieselpompen tanken 95 liter per minuut en dat levert dikke winst op aan tijd én nagels! Bovendien hoeft de tankinstallatie met zijn meer dan dubbele inhoud - 50.000 tegen 20.000 liter voorheen - nog maar eens per week gevuld te worden. Het wagenpark van MCB slurpt namelijk zo'n 45.000 wekelijkse liters dieselolie.

Naast deze uitbreidingen vindt de verhuizing plaats van de kantoormedewerkers naar nieuwbouw aan de Kennedylaan in Valkenswaard. De grootte van het splinter-nieuwe kantoor, dat een begane grond en drie verdiepingen telt, wordt bepaald aan de hand van groeiprognoses voor 1990 en 1995. Met een vloeroppervlakte van 4500 vierkante meter kunnen de kantoormedewerkers voorlopig vooruit zonder 'stootgevaar'. Ook het probleem van de te geringe telefooncapaciteit en het spreekkamertekort worden in de nieuwbouw opgelost. De randvoorwaarden voor de MCB-sfeer verhuizen eveneens mee: de bloksgewijze opstelling van nieuwe bureaus en het open karakter van de afdelingen met slechts een beperkt aantal eigen kamers. De ruimere opzet en de toepassing van akoestische materialen moeten er daarbij voor zorgen dat het geroezemoes van de collega's eerder inspirerend dan hinderlijk werkt. En qua meubilair is MCB bepaald niet flauw. Los van pas aangeschafte spullen is alles nieuw in Valkenswaard, inclusief de ladenkastjes en een fraai ronddraaiend plateau voor het archief. Het oude meubilair wordt onder het personeel verloot, zodat er op menig thuisfront ook hevig geschoven wordt. Nieuw in het kantoor is verder het studie- en bibliotheekcentrum van de nog jonge Marketing-afdeling, dat tevens als uitgiftepunt dient van vakliteratuur. Het is de bedoeling dat dit een broeinest wordt van kennis over klanten, producten en branches waar het bedrijf zijn voordeel mee kan doen.

Even winnen

Binnen MCB wordt intussen volop gesleuteld aan EMCEBIS. Dat het werken met een groot, integraal informatiesysteem voor iedereen een geheel nieuw fenomeen is, blijkt wel uit het ontwerp van het nieuwe hoofdkantoor in Valkenswaard. Er staat een te beperkte computerruimte ingetekend. Als deze met potlood en gum sterk is verbreed, blijkt het bedrag dat is uitgetrokken voor 'het computergedoe', ernstig aan de lage kant. Als de automatiseringsdeskundigen voorrekenen wat er aan outillage nodig is, denkt de directie aan een schrijffoutje: staat daar geen 0 te veel? Nee, helaas, de tienduizend gulden moeten echt twee ton worden. En daar zit een UPS-apparaat, een grote kast vol batterijen voor het opvangen van onverwachte stroomonderbrekingen, dan nog niet in. Maar is die nu echt nodig? Het antwoord komt op de maandag van de verhuizing. Om 10.00 uur 's ochtends klap de hoofdzekering eruit: alles ligt plat. 'Waar willen jullie de UPS hebben?', is het onmiddellijke aanbod van de directie. Aan een speciale beveiliging van de computerruimte is ook niet direct gedacht. En dat lijkt toch geen overbodige luxe, want daar klopt straks wel het hart van het bedrijf! Een MCB-eigen, pragmatische oplossing is evenwel snel gevonden: de klink wordt van de deur gehaald. Zo kunnen alleen mensen met een sleutel binnen!



De plechtigheid waarbij de Valkenswaardse burgemeester Bartels (witte jas) de eerste paal slaat van het kantoorgebouw in Valkenswaard.



De bouw van het hoofdkantoor is onderweg.

De verhuizing van de kantoormedewerkers, die gepland wordt in en rondom het weekend van 26 en 27 juli 1986, is een stap in de moderniteit. En dat doet velen goed, gewend als ze zijn aan de sardientjes-achtige omgeving van een alsmaar groeiend bedrijf. Het nieuwe gebouw biedt zeker geen overdadige luxe - dat hoort ook niet bij MCB - , maar is wel ruim en fris en heeft oog voor de individuele werkplek van medewerkers. Het enige 'ouderwetse' is dat het bedrijf bij de overgang naar Valkenswaard aanklopt bij de zelfredzaamheid van het personeel. Eigen medewerkers zorgen voor het in- en uitpakken van de spullen en nemen het laden, lossen en transport voor hun rekening. Zo gaat ook het grote archief over, een fysiek aangrijpend werkje waarbij heel wat calorieën worden verspeeld. Want ga maar na: 60.000 ordners uit 32 rekken van 6 meter breed moeten met de lift naar beneden en na inzet van heftruck en vrachtwagen 15 kilometer verderop weer met de lift naar boven. Sommige collega's staan voor geheel andere opgaven. Ze zijn meerdere dagen tot 03.00 uur 's nachts paraat om de PTT-man-

1985

7 juni: Koning Boudewijn benoemt Hub van Ettro tot Ridder in de Kroonorde van België.

Aan de Kennedylaan en De Vest vinden verbouwingen plaats.

10 juni: burgemeester Bartels slaat de eerste paal van het nieuwe kantoorgebouw aan de Kennedylaan in Valkenswaard.

18 september: An van Kempen, weduwe van Marinus van Kempen, overlijdt.

Directeur André van der Putten van CMB neemt afscheid.

MCB telt 451 medewerkers.



De dozen zijn al in Valkenswaard, nu de medewerkers nog.

Het splinternieuwe hoofdkantoor aan de Kennedylaan in Valkenswaard.



nen te helpen met het correct 'herstrikken' van de bedrijfsvitale bedrading. MCB mag immers niet of nauwelijks merkbaar uit de lucht raken. Op dinsdagmorgen 29 juli dient er, in de nieuwe 'woonplaats' Valkenswaard, weer full speed gedraaid te worden. Dat lukt uiteindelijk ook, hetgeen alle verantwoordelijken een zucht van verlichting ontlokt. Een nog hardere zucht valt later op de Aalsterweg te horen, bij de burens van MCB. Het bedrijf is bezig om zich uit Eindhoven terug te trekken en dat betekent straks geen doordreunende en oorverdovende decibellen meer van vallend ijzer, geen gezamenlijk ge-hee-hup om 04.30 uur 's nachts, geen krioelende auto's, in de weg staande vrachtwagens en files, maar RUST!

Dat 'straks' duurt echter nog eventjes, want als de kantoormedewerkers overgaan, zijn nog niet alle hallen aan de Aalsterweg ontruimd. De verhuispendel strekt zich zelfs nog over een kleine anderhalf jaar uit. Want het gaat niet alleen om ruimen in Eindhoven, maar ook om plaatsmaken in de magazijnen in Valkenswaard en dat kost tijd. MCB heeft het terrein en de gebouwen aan de Aalsterweg al verkocht aan de Daf Finance Company als de allerlaatste afdelingen worden overgeheveld: Bevestigingsartikelen en Lasartikelen. Alleen voor het overbrengen van hún spullen zijn al 500 rit-

ten met eigen vrachtwagens nodig: 200 voor het vervoer van 1200 ton aan bevestigingsartikelen en 300 voor het transporteren van de minder compacte lasspullen, waaronder veel lasapparaten. In het uiterste puntje van 1987 is dit karwei klaar en dat komt mooi uit, want MCB heeft de hallen van de nieuwe eigenaar nog gehuurd tot 1 januari 1988. Dan breekt de rust voor de voormalige burens pas echt aan.

Gratificatie

Ter gelegenheid van de overgang naar Valkenswaard kent de directie alle medewerkers een gratificatie toe. Dit 'aardigheidje van de baas' komt in de plaats van de viering van het 45-jarig bestaan. En omdat er zo veel vernieuwd is bij MCB, zet het bedrijf tevens de deuren open. In november 1986 komen de collega's uit België rondneuzen en op 9 mei 1987 organiseert MCB een Open Dag voor het thuisfront van de medewerkers en de inwoners van Valkenswaard. Er komen zo'n driehonderd mensen op af, die ook nog eens een diner voor twee kunnen winnen als ze het gewicht van de gietpan weten te raden. Een inwoner van Luyksgestel is degene die uiteindelijk aan tafel kan schuiven. Hij zit met 7280 kilo slechts 40 kilo te hoog. Anderen hebben er meer moeite mee. Eén persoon vat het met 2345 kilo wat al te licht op, een ander blijkt erg zwaar op de hand: 987.145 kilo.

Midden in het overhevelen van de 'restjes MCB' naar Valkenswaard vinden enige taakverschuivingen plaats binnen de directie. Martien van Doorne, zoon van Hub van Doorne en president-commissaris van MCB, vraagt in zijn rol van voorzitter van de Brabants-Zeeuwse werkgevers aan Hub van Ettö of deze voorzitter wil worden van de Kamer van Koophandel van Zuidoost-Brabant. Een functie die zo'n anderhalve dag werk per week met zich meebrengt. Enerzijds betekent dat een flinke hap uit het directiewerk voor MCB, anderzijds is zo'n voorzittersrol natuurlijk wel aantrekkelijk. Het verzoek getuigt van waardering voor MCB en biedt de Eindhovense ijzer- en staalhandel ook kansen. Want op de voorzittersstoel zit Hub van Ettö aan het front van alle ontwikkelingen in het bedrijfsleven. Hij kan daar vroegtijdig belangwekkende informatie opdoen en invloed uitoefenen. Onderling overleg tussen het directionele trio zorgt dan ook al snel voor het ja-woord, waarbij tevens wordt besloten dat Piet van Kempen een aantal taken van Hub van Ettö overneemt.

Lassen en lastechniek

In de jaren tachtig loopt MCB nog altijd mee vooraan met de ontwikkelingen op het vlak van lastechniek, al is lassen welbeschouwd een nevenactiviteit van het bedrijf. Het voegt technische oplossingen toe aan het materiaal dat wordt verkocht. Maar wat is 'neven' als juist de variëteit aan diensten het veelzijdige imago en daarmee de aantrekkelijkheid van de groothandel bepaalt en zorgt voor klantenbinding? Op basis van de vraag en de veranderende mogelijkheden last MCB altijd lustig mee met haar tijd: als het verbinden via klinknagels naar het museum verhuist, stapt het bedrijf over op elektroden. Daarna komt het CO2-lassen in zwang en vervolgens het MIG-lassen, waarbij het lasmateriaal continu via een draad wordt aangevoerd. En MCB is een bedrijf dat als het A zegt, ook voor B gaat. Daarom neemt ze eveneens lasapparaten in het assortiment. Eerst luisteren die naar de naam 'Philips', later worden het de robuuste, onverlijtbare Krupp-machines, die in fantasierijke vergelijkingen 'hondenhokken' worden genoemd. Daarna verschijnt de Airco-apparatuur en vervolgens komen de Migatronic-machines. In Valkenswaard wordt zelfs een demonstratieruimte ingericht waar gasten de mogelijkheden van de lasmachines kunnen aanschouwen. MCB levert tevens onderhoud op de apparaten, waartoe ze in 1989 een moderne lasbus aanschaft, met generator, compressor en een compleet assortiment onderdelen. Hebben klanten in Nederland mankementen aan hun machines, dan komt deze werkplaats op wielen voorrijden en wordt het euvel verholpen. Anders wordt het apparaat meegenomen en in Valkenswaard op de operatietafel gelegd. MCB zet trouwens nóg een stap in het alfabet, want op het moment dat de overheid eisen begint te stellen aan de arbeidsomstandigheden rond het lassen, blijkt bij B ook nog een C te behoren: die van de lasrookafzuigers, veiligheidslasgordijnen en geluidsbeschermende middelen zoals 'baffles' voor in laswerkplaatsen. MCB neemt ook die aanverwante producten in het assortiment op. Rien van Kempen, die inmiddels een brede kennis van lastechnieken heeft opgebouwd, wordt hier de grote voorvechter van. Met name op het vlak van rookafzuiging ontwikkelt hij zich geleidelijk aan tot een ware expert in Nederland. Maar ook ten aanzien van het lassen zelf heeft MCB deskundige mensen in huis. Dat zorgt voor klandizie tot in de scheepsbouw aan toe. En dat wil toch wel wat zeggen. In die wereld is het lassen van materiaal met diktes van 10 à 12 millimeter de normaalste zaak van de wereld. De echte specialisten die dat kunnen, zitten met name in het noorden van het land. Maar gelukkig is ook het dunne, subtielere werk nodig, met materiaaldiktes van 4 à 5 millimeter, wat voor MCB al categorie 'Mount Everest' is. Bij dergelijke karweien kom je er niet zonder finesse, ervaring en kennis. MCB bezit die expertise in - onder meer - de persoon van Sjaak Cornelissen. Hij is Nederlands kampioen lassen



Bij een A horen B en C: MCB stapt ook in de lasrookafzuigers en veiligheidslasgordijnen.

en maakt dat in de praktijk ook dagelijks waar. Bijvoorbeeld bij een vermaarde bouwer van luxe zeil- en motorjachten die internationale klanten heeft tot in Saoedi-Arabië aan toe. Hij moet masten in de lengte 100% vlak gelast hebben, zodat de zeilen er perfect in kunnen worden opgerold. Ga daar maar eens aanstaan; daar zijn engelenhanden voor nodig. Menig ervaren lasser krijgt het niet voor elkaar, maar Sjaak wel. Het is de kunst, zo weet hij, om de mastdelen op exact de juiste plek warm te maken en vervolgens de verleiding te weerstaan om er nog verder aan te prutsen. Als je over z'n schouder kijkt, ziet de klus er eenvoudig uit: hij berekent de plek, gaat met zijn lasapparaat aan de slag, komt overeind en gaat koffie drinken. Dat laatste is een onmisbaar onderdeel van de aanpak, want terwijl de hete koffie genuttigd wordt, koelt het vloeibare spul af. Met als resultaat dat de zeilen perfect op te rollen zijn in de mast. Operatie geslaagd, koffie genuttigd, volgende klant. MCB kan niet meer stuk bij de jachtenbouwer.

CMB en MCB eveneens 'gelast'

Lassen is nodig als je twee onderdelen aan elkaar wilt maken. Ten aanzien van de COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT" wordt in 1988 ook een lasapparaat ter hand genomen. In de politiek staan de wegwijzers namelijk gericht op verregaande Europese eenwording en om daar beter op toegerust te zijn, wil MCB een koers varen

1986

25, 26, 27, 28 juli: verhuizing naar hoofdkantoor Valkenswaard.

Uitzending van 40 MCB-radio-commercials.

Start afdeling Kwaliteitsbeheer.

Aanschaf van een folie-apparaat in het Service Center.

1987

Eind 1987: laatste afdelingen gaan weg uit Eindhoven; MCB is definitief over naar Valkenswaard.

Jan van Kempen 25 jaar in dienst.

Hub van Eетро wordt voorzitter van de Kamer van Koophandel voor Zuidoost-Brabant.

9 mei: MCB houdt een Open Dag.

Nieuw jasje voor MCB Nieuws.

Nieuwe tankinstallatie.

Alliages viert haar 25-jarig bestaan (kennelijk het oprichtingsjaar een beetje uit het oog verloren....).



CMB wordt 35: de CMB-directeuren Peter van Etтро (links) en Pierre Timmerman bij de taart en daaronder het personeelscadeau.



In Nederland valt er ook iets te vieren: de omzet overschrijdt het half miljard. Taart voor 'Facturering'.



In 35 jaar tijd kent CMB drie locaties. Hier Awans na de uitbreiding.

waarin 'MCB Valkenswaard', CMB en Brabant Stahlhandel GmbH beter op elkaar aansluiten. In dit trio is CMB eigenlijk een buitenbeentje, want het opereert grotendeels op eigen houtje. Voor een aantal medewerkers vindt het innigste contact nog op het voetbalveld plaats, want daar wordt met vaste interval een heuse België-Nederland uitgevochten. Met aansluitende verbroedering in de kantine. Maar de voorbereiding op een meer verenigd Europa vraagt om meer, namelijk om allemaal hetzelfde shirtje aan te trekken. Zo kan een gezamenlijk strategisch beleid worden gevoerd en kan er beter worden gewerkt aan 'samen sterk' in de markt. Daarvoor is op de eerste plaats een gezamenlijke kapstok op topniveau nodig. Die wordt gevonden in de overname, door MCB Valkenswaard, van het gewone aandelenkapitaal van COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ S.A. Deze aandelen zijn in handen van de families die ook over de aandelen van MCB Valkenswaard beschikken: de families Van Doorne, Van Kempen en Van Etтро. Met de overname, die officieel per 1 januari 1988 wordt bekrachtigd, wordt CMB een echte, 100% dochteronderneming van MCB in Valkenswaard, zoals ook Brabant Stahlhandel GmbH dat rechts op het kompas al is.

In België staat in 1988 ook iets anders te gebeuren, namelijk hernieuwde uitbreiding van de capaciteit. In het onderkomen in Awans plakt men er nog eens 2000 m2 aan. Met een totale 10.000 m2 aan capaciteit wordt de markt verder bestormd. Maar niet nadat er eerst is gevierd, want COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT“ bestaat 35

jaar. En dat riekt natuurlijk naar een feestje, dat plaatsvindt in de vorm van een leuk aangeklede avond voor personeel en gepensioneerden. Na de kleinschalige start in een heerboerderij met ontruimde stallen is CMB anno 1988 al uitgegroeid tot een fors bedrijf waar 98 actieve medewerkers zo'n 300 orders per dag verwerken. Dagelijks gaat er voor 200 ton aan materiaal de deur uit, via zeven eigen trucks en vier huurwagens. De belevering uit Valkenswaard vindt plaats met drie vrachtwagens.

Vermogen

CMB beschikt over vrachtwagens met meer vermogen dan die van het Nederlandse MCB-bedrijf. Dat heeft alles te maken met de ondergrond bij de zuiderburen. Die is fors gerimpeld: in de Ardennen is het voortdurend klimmen en dalen en dat vraagt natuurlijk kracht als je met staal rondrijdt. In Nederland kun je met minder PK's toe, omdat de glooiingen daar, los van een enkel colletje, lachwekkend laag zijn. De chauffeurs die CMB vanuit Nederland beleveren, zijn de enigen die direct geconfronteerd worden met dit verschil. Zij verzenden vlak over de grens bij Luik regelmatig in trage kruippartijen die door een sportieve, afgetrainde slak nog aardig bij te houden zijn.

Een grote verandering: EMCEBIS

Terwijl MCB intussen nog altijd met het Tijdelijk Order Verwerkings-pakket aan de gang is, is een klein clubje 'automatiseerders' dagelijks druk in de weer om het maatgerichte informatiesysteem EMCEBIS te ontwikkelen. Dat gebeurt deels in spreekkamers, waar ze zich met hun beeldschermen hebben genesteld, en deels op de afdelingen zelf. Via interviews met chefs vormen ze zich daar een beeld van wat MCB allemaal doet en hoe de bedrijfsprocessen in elkaar steken. Die kennis vormt de basis voor het MCB-brede informatiesysteem waarmee het gehele logistieke proces van MCB in bits en bytes wordt gevangen. Het is de bedoeling dat daarmee een zee aan mogelijkheden ontstaat om efficiënter en doelgerichter te werken en klanten vlotter en beter te bedienen. Bovendien kun je gegevens gemakkelijk met elkaar kruisen, zodat er statistieken en trends aan het systeem te ontlocken zijn waar de staf haar beleid op kan enten. Het is allemaal hartstikke geavanceerd, hartstikke doorzichtig ook. Maar juist die onthullende openheid zorgt ervoor dat de informatie-ontfutselaars de nodige moeite

hebben om de gemiddelde chef 'leeg te schudden'. Ze ervaren aan den lijve dat afdelingen zich her en der de status van 'koninkrijkje' hebben aangemeten, met eigen regels en afspraken waar anderen weinig mee te maken hebben. Het kwaliteitsdenken beukt intussen wel hevig op de opgetrokken muren, maar de praktijk is weerbarstig. *'Trouwens, jongens, het loopt hartstikke fantastisch, dus laat het maar zo. De klanten zijn tevreden, daar gaat het om.'* Eigenlijke en oneigenlijke argumenten worden, bewust en onbewust, uit de kast gehaald om niet al te veel prijs te geven van de praktijk. Eerst is er de weerstand tegen de verandering op zich. Logisch en menselijk, want niemand ziet z'n vertrouwde biotoop graag aangetast. Angst voor verstoring van het succes speelt ook mee, door dat onbegrijpelijke, nieuwerwetse gedoe. *'Denk erom, als ik volgend jaar minder omzet, spreek ik jullie van de automatisering daar op aan!'* En dan is er nog de onuitgesproken wens om vast te houden aan de teugels. Want kennis maakt macht en 'als alleen wij de afspraken kennen, zijn wij de enigen die het zaakje kunnen aansturen'. In het magazijn geeft het ook nogal beroering als duidelijk wordt dat het systeem de volgorde van het picken van bonnen bepaalt. *'Waarom mogen we dat niet meer handig inrichten voor onszelf?'* Angst voor beoordeling door anderen is er evenzeer. Nu klinkt het 'lekker' als je een volle kantine uit de losse pols laat weten dat je zojuist vijftien ton hebt verkocht. Maar met al dat transparante gedoe wordt straks misschien voor iedereen duidelijk dat daar eigenlijk niet zo heel veel aan is verdiend. Angst voor de veiligheid van de bedrijfsinformatie speelt eveneens mee. *'We mogen nog geen map mee naar huis nemen en dan zouden we nu zo maar alles open en bloot in zo'n breed systeem zetten? Dat kan toch niet?'* En dan is er nog de logische onbekendheid met het fenomeen 'automatiseren': *'Waarom komen jullie mij informatie vragen, jullie zijn toch de automatiseringsexperts?'*



Een belangrijke stap bij het vullen van EMCEBIS is Nol 'downloaden'.

Efficiency

De bedoeling is dat EMCEBIS de efficiency een heel stuk vooruit jaagt. Zo kan, op basis van de beschikbaarheid van alle prijzen en kortingsmogelijkheden en het zelfrekenend vermogen van het systeem straks direct een prijs afgesproken worden met een klant over een gevarieerde partij buizen. Vóór EMCEBIS gaat dat wat omslachtiger toe. Het vergt een druk heen en weer tussen Verkoop en de Factureringsafdeling waar hoofd Nol Payens zo'n beetje alle prijzen en afspraken kent. Even in het buizenboek duiken, zoeken bij de verschillende afmetingen, prijzen bij elkaar optellen, kijken of de klant een kortingsafpraak heeft, even checken hoe ver die gaat en dan nog eens rekenen voor het totaalbedrag. Belangrijke stap bij het vullen van EMCEBIS is dan ook: 'Nol' downloaden op de computer, nou ja, z'n kennis dan. Dan ben je ineens een heel eind verder! Zo levert ook Tiny van de Donk, hoofd Expeditie, z'n specifieke bijdrage. Hij zit in de duivensport en in die wereld hanteren ze een hemelsbreed systeem met X- en Y-coördinatoren om in beeld te krijgen waar de gevederde beestjes van de duivenmelkers zich bevinden. Aangezien ook de chauffeurs van MCB dagelijks uitvliegen, blijkt dit een goede basis voor het automatiseren van het transportstuk in EMCEBIS. Het draagt ook weer bij aan het eigene van het systeem. In de softwarebusiness is er nergens een programma te koop waar ze de duiven vooruit laten vliegen....

Wat echter vooral speelt, is de angst dat de automatisering de kracht van de-man-op-de-werkvloer wegwast. En die heeft MCB mede groot gemaakt. Medewerkers worden breed ingewerkt, flink geschoold, ze krijgen de ruimte en het vertrouwen om hun vernuft en vindingrijkheid in te zetten. En dat zorgt voor betrokkenheid en bereidheid om een stap extra te doen en voor een poel vol praktijkideeën die het beter maken voor klanten en medewerkers. Daar, in de directe uitvoering, krijgen prestaties en loyaliteit een fundament: samen rooien we het. Die intuïtie, ervaring en deskundigheid van individuele medewerkers vormen de kracht van MCB. En die kun je niet in een computer programmeren: automatisering heeft geen oog voor de kracht van individuele medewerkers! Die beleving vormt een groot deel van de weerstand tegen de vernieuwing. Maar de voorstanders - van wie er uiteraard ook velen zijn - hebben eveneens hun argumenten. De motivatie en gedrevenheid zijn van vlees en bloed: de beste, creatiefste en vernuftigste medewerkers gaan ook een keer met pensioen. Het maakt je

1988

1 januari: overname door MCB van alle aandelen van CMB.

CMB wordt 35 jaar.

Demonstratieruimte Lastechniek wordt in gebruik genomen.

Verdubbeling van de bedrijfsruimte op De Vest is klaar.

1989

Aanschaf van een lasbus.

20 oktober: levering van de 40.000ste rol bandstaal.

De tweede decoiler wordt operationeel.

Aankoop van 8.000 m2 grond van de firma Erco en een terrein van de firma Smulders.

Peter van E트로 is 25 jaar in dienst.

De omzet van MCB overschrijdt het half miljard gulden.

Petri Stet wordt de eerste vrouwelijke productiemedewerker van het Service Center.



Het kantoor in verschillende periodes: een informatiesysteem vergemakkelijkt de handelingen.

kwetsbaar om daar geheel op dicht te varen. Maar eigenlijk is dat niet eens relevant, want een informatiesysteem is geen vervanging van menselijke inbreng. Het is een hulpmiddel dat de motivatie en gedrevenheid van mensen niet in de weg staat, maar juist kan ondersteunen door handelingen te vergemakkelijken. Met de grootschaligheid die MCB inmiddels heeft bereikt, kan het bedrijf in het kader van bestuurbaarheid ook niet meer zonder integraal systeem. En, zeker niet op de laatste plaats, is automatisering nodig omdat klanten en de wetgever objectieve kwaliteitseisen stellen. De kwaliteit die je als bedrijf levert, moet je via harde cijfers onderbouwen.

Het eenvoudigste argument is echter dat de beslissing om te automatiseren al is genomen, destijds in Eindhoven nog. MCB kan niet meer terug. Hoe lastig het omslagproces ook is en hoe stroperig de weg voor de automatiseerders om alle informatie te verzamelen, MCB zet door. De directie geeft er ook tijd en ruimte voor. Enerzijds weet ze dat automatiseren een belangrijke toegevoegde waarde heeft voor het bedrijf en ondersteunt ze de mensen die hier handen en voeten aan geven. Anderzijds heeft ze begrip voor de beleving van medewerkers en vraagt ze de automatiseerders om goed naar de organisatie te luisteren. Uit die mix moet een programma rollen waar iedereen mee uit de voeten kan.

Het uur U

Als het TOV-systeem zijn T van 'tijdelijk' al lang heeft verloren, nadert in december 1990 het uur U. Op de 10e wordt er definitief overgestapt op EMCEBIS. Ook de switch zelf vraagt natuurlijk om een gedegen voorbereiding. Elke order moet van het oude naar het nieuwe systeem worden overgezet. En dus gaat er eind november een dringend briefje van de afdeling Automatisering naar de verkopers. 'Geef alle orders die je nog in de la hebt liggen, alvast aan ons door, dan kunnen wij die in het nieuwe systeem brengen en komt niet alles op een hoop'. De verkopers reageren welwillend en gedisciplineerd op deze oproep. En zo gebeurt het dat het automatiseringshoofd op een late novemberdag vóór zijn etenspauze uit een relatief opgeruimd kantoor vertrekt, om vervolgens bij terugkomst, met kaas en boterham nog in de slokdarm, ruim 4.000 bonnen op zijn bureau te vinden. Tja, dan komt niet alles op een hoop Ook de factuurafdeling kan nu de borstharen nat maken, want er moet nog 'even' uitgeprijsd worden. Op volle capaciteit wordt deze omvangrijke klus geklaard. De invoering van EMCEBIS op 10 december 1990 kan doorgaan. De datum is bewust gekozen. Zo kan er twee weken ervaring worden opgedaan en kunnen in de luwte van de kerst-nieuwjaarsperiode alle achterstalligheden, oneffenheden en hobbels worden weggewerkt.



Met EMCEBIS zet MCB een hele grote stap naar voren.

Het systeem opent een schat aan mogelijkheden, maar de start verloopt moeizaam, omdat de bof, de mazelen en de rodehond EMCEBIS allemaal zo'n beetje aandoen. De automatiseringsmedewerkers zijn in den beginne dan ook druk bezig met remedie- en vaccinatieprogramma's. Ligt het systeem stil, dan roept dat een heleboel logische 'zie je wel's' op van mensen die hun hart verpand hebben aan het ouderwetse handwerk. Met name in de magazijnen lopen de temperaturen soms tot grote hoogten op als de klaargemaakte bonnen niet uit het 'helsche machien' willen komen, terwijl de balie volstroomt met wachtende en steeds harder mopperende collega's. Mensen zijn hun vertrouwde routine kwijt en voelen zich, ondanks de genoten EMCEBIS-scholing, hulpeloos en afhankelijk in een omgeving waar ze toch al jaren werken. En intussen houdt de 'druk' van klanten en collega's gewoon aan. Het is, kortom, een periode van vallen, opstaan, improviseren, janken, vloeken, herstellen en overwerken. Van veranderen dus. Van ingrijpend veranderen.

Overwerken

Schuift MCB met de vernieuwende automatisering een lichtjaar naar voren, dat wil niet zeggen dat zich geen storingen meer voordoen. En het oplossen daarvan gaat nog dikwijls hand in hand met overwerken tot in de donkerste uurtjes van de nacht. Als een nachtbraker tussen het sleutelen door even een plaspaauze wil houden, ziet hij op de gang één hoog z'n hond ineens kwispelend naar hem toe rennen. Even denkt hij dat z'n verstandelijke vermogens ook reparatie behoeven. Maar als z'n vrouw met de hondenriem de lift uit stapt, komt de verklaring vanzelf: "Ik dacht: het is al zo laat, ik ga even kijken of jullie hier nog bezig zijn. Dan heeft de hond ook meteen z'n loopje."

Maar gaandeweg blijkt het systeem toch 'stiekem' erg handig en ook zeer geavanceerd. MCB heeft van haar achterhoedestek in het peloton van de kantoorautomatisering ineens een stap naar de kopgroep gemaakt. Dat bewijst ook het feit dat IBM EMCEBIS ten voorbeeld houdt aan andere bedrijven: zo kun je op je eigen maat automatiseren! De kern van het integrale informatiesysteem is dat medewerkers vanaf hun werkplek gegevens kunnen inzien en bewerken. En de automatiseerders kunnen zelf natuurlijk tot in de haarvaten van het systeem doordringen. Maar niet iedereen heeft die essentie direct door. Zo heeft een secretaresse op een dag iets zeer geheims te printen. Tevoren stuurt ze een vertrouwelijke collega naar de centrale printer die zich in de computer-ruimte bevindt. *"Ik ga iets printen, maar dat mag niemand zien. Blijf jij bij de printer staan om het printje op te vangen?"* Ze heeft er geen weet van dat de automatiseerders de printopdracht zo in het systeem kunnen zien staan. Het laten bewaken van de printer vestigt daar alleen maar de aandacht op. Voor de computermannen is het wel eens verleidelijk om een beetje met die 'macht' te spelen. Als automatiseerder Toon een medewerker een keer zenuwachtig naar de printer ziet schuifelen, wekt dat zijn interesse. De medewerker wil kennelijk niet dat anderen het ingetypte browsel zien. De printer spuugt echter helemaal niets uit. Enigszins onrustig gaat betrokkene terug naar z'n werkplek om het nog eens te proberen. Met twee vingerbewegingen zet Toon de printopdracht op 'pauze': even kijken wat dat voor effect heeft. De teruggekeerde medewerker snapt er niks van: wéér geen printje. Nog een graadje nerveuzer gaat hij opnieuw naar zijn werkplek. Dan laat Toon de opdracht los en ziedaar, er verschijnt een keurig A4-velletje met de laatste gegevens van de lokale kaartclub.

Hij loopt de medewerker snel achterna: *"Hé, ik heb hier het printje van je!"* Licht zwendend, lichtrood en licht stamelend pakt deze het papiertje aan: *"Eeh, dank je wel...!"*

Kwaliteit

Waar het kwaliteitsdenken mede de weg plaveit voor de automatisering, betekent de automatisering op haar beurt een flinke impuls voor het kwaliteitsdenken. EMCEBIS draagt immers in belangrijke mate bij aan de doorzichtigheid van de bedrijfsprocessen. En 'kwaliteit leveren' begint bij doorzichtigheid: wat doen we, waar gaat het goed, waar gaat het fout en hoe kunnen we dat verbeteren? Op dit vlak heeft MCB er inmiddels flink de wind onder, met MCB Service in een vooruitgeschoven positie. In een drie jaar omvattende volzin wijdt MCB de staf in in het kwaliteitsdenken, ontwikkelt ze een kwaliteitsstrategie met een invoeringsplan, voert ze een permanent foutenregistratiesysteem in, omarmt ze het kwaliteitssysteem dat gebaseerd is op de internationaal vastgestelde ISO-normering, leidt ze interne kwaliteitsfunctionarissen op en zorgt ze voor kwaliteitstrainingen voor het gehele personeel.

In 1990 leidt dit tot een eerste 'zichtbare erkenning'. Het MCB Service Center krijgt namelijk het Ford Q 101 kwaliteitscertificaat en de Q 1 Preferred Quality Award, het NEN-ISO 9002 certificaat van Lloyd's Register Quality Assurance, en het International



'Natuurlijk beter' is de kwaliteitsleuze die MCB breed uitdraagt.

1990

Mei: uitgave van de achtste editie van het MCB Boek.

Juni: er wordt een begin gemaakt met kwaliteitstrainingen voor het personeel.

Het Service Center ontvangt drie onderscheidingen 'kwaliteitszorg'.

10 december: MCB stapt over op EMCEBIS.



Een van de drie kwaliteitscertificaten die het Service Center ontvangt.



Petri Stet (linksonder) eerste vrouw onder de mannen.

Quality Survey Approval van Rank Xerox (waarmee MCB erkend wordt als toeleverancier van Rank Xerox). Het is een ingewikkelde mond vol Engels voor een dikke kwaliteitsstempel in drievoud. Een prestatie van formaat, want het Service Center, waar inmiddels al ruim vijftig mensen werken, is hiermee het eerste staalverwerkende servicecentrum in Europa dat voldoet aan deze facetten van internationale kwaliteitsnormen. Voor de Valkenswaardse serviceverleners is dit overigens geen reden om achteroverleunend van het succes te genieten. Er staan alweer verdere vernieuwingen in de steigers om het beter en gemakkelijker te maken voor klanten en medewerkers. De aanschaf van een volautomatische en tijd- en papierbesparende trekbank voor materiaalproeven is daar een voorbeeld van, evenals de verdere automatisering van de orderstroom. Kwaliteit, zo blijkt, is niet iets om lang mijmerend bij stil te staan, want het mijmeren op zich doet er alweer afbreuk aan. Het is steeds stappen vooruit zetten.

'Out of the box' denken

Met de kwaliteitscertificaten op zak kan MCB begin jaren negentig terugkijken op een enerverend bestaan. De kleinschalige start, het familiekarakter, de voortdurende groei op basis van de gedrevenheid en deskundigheid van de medewerkers, en dan, in de voorbije tien jaar, de start van een belangrijke productieactiviteit en de interne structurering en professionalisering op het vlak van verkoop, marketing, kwaliteit en automatisering. En door al die jaren heen voert de handelsgeest de regie. Dat blijkt ook weer als een fabriek nieuw, corrosiebestendig materiaal promoot. De MCB-specialisten houden het tegen het licht en nemen vervolgens enige duizenden tonnen af. Genoeg om de fabrikant zenuwachtig te maken. "Jullie gaan daar toch niet mee naar onze klanten, hè?" Nee, dat is niet de intentie van MCB. De fabriek ziet het materiaal ook nergens meer terug in de markt. Eenvoudigweg omdat MCB er een andere toepassing voor bedenkt. Het materiaal heeft perfecte warmtebestendige eigenschappen en is dus zeer geschikt voor kachelbouwers. MCB hangt dat de toeleverende fabriek natuurlijk niet aan de neus. De strategie slaagt. Jarenlang wordt de gehele zuidelijke streek van kachelbouwers van perfect materiaal voorzien. Het is een staaltje 'out of the box' denken, buiten de bestaande kaders. Dit materiaal is voorhanden, welke klanten kunnen hier iets mee en wat kunnen we ontwikkelen? De handelsgeest vormt ook de leidraad bij MCB Service dat qua tonnages een alsmaar stijgende lijn vertoont. In een productieomgeving zou je zeggen dat efficiënt produceren leidend is, maar bij MCB zit dat toch een tikje anders. Het initiatief tot het servicecentrum is eind jaren zeventig vanuit commerciële perspectieven genomen: klanten tevreden houden. Ook in de dagelijkse coilpraktijk staat dat voorop.

De verkoop stuurt de productie aan en zo worden er wel eens initiatieven genomen waarvan de winstgevendheid uit productietechnisch oogpunt aanvankelijk ver te zoeken is. Dat kun je bijvoorbeeld zeggen van de machineaanpassingen die worden ondernomen voor het maken van platen van extreem grote afmetingen en diagonale trapeziumplaten. Er is hier en daar vraag naar, dus de machines worden stilgezet, de aanpassingen worden verricht en hupsakee, die klanten zijn ook weer tevreden. Daar gaan ook geen nachtelijke wakkerligpartijen aan vooraf bij de beleidshotemetoten, nee, dat wordt even tussen twee mensen besloten. Maar er zit wel een blik in de toekomst achter: door dit aanpassingsvermogen speelt MCB in op speciale klantwensen in veranderende markten en dat blijkt te renderen. Het duurt bijvoorbeeld niet lang of het Service Center moet in de versnelling om de trapeziumvraag bij te sloffen. In dat beeld past ook de commerciële flexibiliteit die ten toon wordt gespreid om de decoiler en slitter in de beginperiode aan de praat te houden. Als MCB Service enkele aanbiedingen misloopt, doet het 's middags de prijs iets omlaag om aarzelende klanten over de brug te helpen. Is het aantal orders overstelpend, dan gebeurt het tegenovergestelde. Het is een commercieelgestuurde aanpak die enorm veel hectiek geeft. Maar ja, dat hoort bij pionieren en de nek uitsteken.



Het Service Center krijgt in 1990 drie kwaliteitscertificaten.

Het werkt ook allemaal, want het Service Center loopt goed. Sterker nog, MCB Service breidt flink uit als na een aantal jaar duidelijk wordt dat één decoiler de vraag naar plaat op maat niet kan bijsloffen. Op De Vest wordt een nieuwe hal gebouwd die de bedrijfsruimte zowat verdubbelt en vanaf 1989 gaat decoiler II daar zijn best staan doen, temidden van opgeslagen coils, buizen op maat en balken. De komst van deze tweede decoiler nodigt tevens uit tot een vernuftige, zelfbedachte constructie rond de inpakstraat. De uitgangen van beide decoilers worden met dit station verbonden, zodat er sprake is van een constante aanvoer van platen en minder wisseltijden. Ook de keuze voor een dubbele stapelaar bij decoiler II is een verbetering. Daardoor kan er bij een volle stapel gewoon worden doorgeproduceerd.

Eerste vrouw

Petri Stet deelt in de feestvreugde rond de certificering. Ze is op 28 augustus 1989 als eerste vrouwelijke productiemedewerker in het MCB Service Center komen werken en bedient de knipmachine. Aanvankelijk was ze aan de scholing tot secretaresse begonnen, maar tijdens die studie kwam ze erachter dat ze met haar technische aanleg uit een ander hout is gesneden: ze doet liever zwaar en grof werk. Voor de servicemannen betekent dit verbaal een hele verandering. Ze zien zich genoodzaakt om diverse veelgebezigde uitdrukkingen in te slikken dan wel geheel uit hun lexicon te schrappen. En daar blijken ze soms meer moeite mee te hebben dan Petri met de platen.....

Dat 'vrouw' en 'secretariaat' overigens een vertrouwdere combinatie vormen dan 'vrouw' en 'machinaal knipwerk' blijkt wanneer een Duitse gast wordt rondgeleid door het Service Center. Hij loopt net met zijn gastheer langs Petri als zij succesvol in de weer is met een zware metalen plaat. Een paar stappen verder wendt de bezoeker zich enigszins verbaasd tot zijn begeleider. "Sagen Sie mal, war das eine Frau?" De MCB'er heeft meteen zijn antwoord klaar: "Jawohl, und noch immer."

Intussen slaan bij de slitter de dampen er eveneens vanaf. Op 20 oktober 1989 komt alweer de 40.000ste rol bandstaal van de lijn. Ook op andere wijzen wordt aan de wensen van klanten tegemoet gekomen. Zo wordt een kantelapparaat aan het machinepark toegevoegd, omdat sommige klanten, met name van gelakt materiaal, de



De 40.000ste rol bandstaal komt van de lijn af.

bovenkant van de platen onder willen hebben. En dat zware werk wil men niet tot in eeuwig en dage aan de medewerkers toevertrouwen. Wat dat betreft heeft MCB zich al aardig losgeweekt van het verleden, waarin investeringen geheel gericht waren op klantwensen en niet of nauwelijks op het gemak van de medewerkers. Verbeteringen op laatstgenoemd vlak moesten niet te veel pecunia verslinden, reden waarom veel handigheden ook in eigen gelederen werden ontwikkeld. Maar anno 1990 zijn investeringen in het welzijn van medewerkers gemeengoed. Zo krijgt het verpakken van platen een halfautomatische status, waardoor gebuk en getil worden ingeruild tegen het indrukken van enkele knoppen. Een ander voorbeeld is het in gebruik nemen van een machine die halfautomatisch houten pallets produceert. Dat is een vondst van een Brabantse, uit Australië teruggekeerde emigrant. Met dit zelfbedachte wonder zijn nog maar enkele aanvullende, lichte menselijke handelingen nodig om de pallets in elkaar te zetten. En dat gaat net zo 'Quick' als voorheen met de timmerman.....

Ook de eerste 12 maanden van het nieuwe decennium zijn geen slecht jaar voor het Service Center. Enkele grote meubelfabrikanten stappen namelijk over naar MCB. Ze kopen plaat en band op maat tot dan toe rechtstreeks in bij de staalproducent, maar door de lange levertijden en de onregelmatige leveringen zijn ze gedwongen zelf veel voorraden aan te leggen. Daar willen ze van af, maar de producent is niet bereid hun probleem over te nemen. MCB Service vormt voor hen de oplossing.

1990

Er komt een nieuwe inpakstraat in het Service Center.

Eind 1990: 596 medewerkers.

1991

1 januari: MCB huurt 5.000 m² in Best voor de opslag van lange producten.

Er worden voorbereidingen getroffen voor de start van een nieuwe productieactiviteit: stralen en conserveren.



In 1991 arriveert de 50.000ste coil.

Medio 1992 voegt MCB stralen en conserveren aan haar productie-activiteiten toe.



Eerst meldt één meubelfabrikant zich, maar al snel blijkt dit het spreekwoordelijke schaap te zijn dat als eerste over de dam stapt. Daarna volgt nog een kielzog vol andere. In Valkenswaard worden ze hartelijk ontvangen en in het servicecentrum gaan de medewerkers in twee ploegen werken.

Ook in deze ploegendienst is er verregaand oog voor het welzijn van de medewerkers. Het systeem wordt namelijk zodanig ingericht, dat iedereen op woensdagavond vrij is. 'Dan kunnen de mensen altijd naar het voetballen kijken,' is de achterliggende gedachte. Aangezien de liefde voor dit balspelletje op De Vest zowat één op één loopt met de bemanning, kan deze regeling op veel sympathie rekenen. Dat stimuleert om flink aan te pakken en de leverafspraken met de klanten na te komen. Want je kunt bij je cliëntèle niet aankomen met de mededeling dat de geknipte platen vanwege PSV - Anderlecht een dagje later komen.

Stralen en conserveren

Intussen wordt ook alweer een andere vorm van serviceverlening uitgewerkt: het stralen en conserveren. De eerste plannen daarvoor dateren al van 1987. Klanten beginnen namelijk steeds meer om 'schone' producten te vragen, zonder walshuid.

En met deze service erbij kan MCB klanten net zo vlot complete halffabrikaten bieden als nu materialen. Daarmee ontworstelt de staalgroothandel zich namelijk aan de levertijden van de loonstralers, én bovendien aan transportkosten van de materialen daarheen.

Vanwege de strenge milieu-eisen blijkt het op gang helpen van de nieuwe activiteit echter niet eenvoudig. MCB wil, in lijn met het eigen kwaliteitsdenken, absoluut dat de installatie de allerstrengste eisen kan trotseren. Na een lange studie, ook om de machine commercieel, technisch en logistiek optimaal te kunnen benutten, gaat het vanaf 1990 snel. Er wordt een nieuwe hal neergezet op De Vest en daarna start de opbouw van de straal- en conserveerinstallatie. Medio 1992 kan MCB de nieuwe productieactiviteit aan haar bezigheden toevoegen. Naast knippen, slitten en foliën kunnen klanten nu ook voor stralen en conserveren bij de staalgroothandel terecht. De Vest wordt dan al met recht het bewerkingscentrum van MCB genoemd.

Terloops

Het stralen en conserveren gebeurt door een ploeg van vijf man. Uiteraard moet die specialistische activiteit ook worden aangestuurd. Doorgaans wordt daar toch wel eventjes over gebrainstormd, maar het karakter van de besluitvorming kan hier beter met 'terloops' worden aangeduid. Als bedrijfsleider Wim Verhoeven, reeds deskundig op het vlak van knippen en slitten, tijdens een rondgang door De Vest aan Jan van Kempfen vraagt wie die nieuwe activiteit moet gaan runnen, denkt z'n gesprekspartner niet lang na. "Jij kunt dat er wel bij doen". 'Oh...??' 's Middags tikt Jan Wim op z'n schouder. "Loop even mee." Ze gaan naar de nieuwe hal waar de medewerkers aan het pauzeren zijn. "Mag ik even jullie aandacht? Hier is Wim Verhoeven. Dat is jullie baas." Al kauwend vallen er vijf monden open.....

Verdere internationalisering

Een kwaliteitssysteem opzetten, automatiseren, je zou denken dat de blik van MCB vooral naar binnen is gericht, maar dat is zeker niet het geval. Integendeel zelfs, de ogen blijven nationaal en internationaal rondwaren. In België, waar de COMPAGNIE MÉTALLURGIQUE „BRABANT" zich richt op de Belgische en Noord-Franse markt,

loopt het voorspoedig. En dat trefwoord is ook van toepassing op Duitsland, waar Brabant Stahlhandel GmbH inmiddels van zijn uitstraling als agentschap is ontdaan. Een eenmanswinkeltje hoorde in 1985 bij een voorzichtig begin, maar gaandewege is duidelijk geworden dat een agentschap in Duitse sferen het imago heeft van een bureautje waar 'wat handel is neergelegd'. Veel bedrijven gaan aan zo'n adres voorbij en krijgen zo geen enkel zicht op het achterliggende, rijkgeschakeerde assortiment en het niveau van dienstverlening. Als antwoord daarop breidt MCB het bureautje uit met een aantal medewerkers, neemt vriendelijk afscheid van expediteurs en stapt over op eigen vervoer dat vanuit Valkenswaard wordt gecoördineerd. Daarnaast wordt een gerichte actie opgezet om potentiële klanten van de werkelijkheid te overtuigen. Dat vormt een betere basis voor het aangaan van duurzame relaties. Na een aanvankelijk broze omzet van 0,8 miljoen hebben de tien personeelsleden inmiddels de 20 miljoen in het vizier.

Tijd om ook eens naar een andere buur te kijken, die aan de overzijde van de waterscheiding: Engeland. Het verenigd Europa komt immers steeds dichterbij en daarin is sprake van vrij verkeer van personen, kapitaal, goederen en diensten. Dat vergroot de mogelijkheden voor bedrijven, maar brengt tegelijkertijd meer concurrentie met zich mee en hogere kwaliteitseisen. Het zijn ontwikkelingen waar 'stilzitten' geen passend antwoord op is. MCB kan met haar potentieel niet alleen méér aan, maar heeft ook marktaandeel nodig om sterker in de markt te staan. Engeland zit weliswaar op een lager staalproductieniveau en loopt qua technische ontwikkelingen zeker niet voorop, maar de verwachting is dat een noodzakelijke inhaalslag naar Europees kwaliteitsniveau aanstaande is. Bovendien kent Engeland veel Japanse automobiel-fabrikanten en MCB heeft als leverancier goede contacten met de Japanners.

De Valkenswaardse staalgroothandel zou in Engeland een eigen dochteronderneming kunnen beginnen, maar dat vergt nogal wat opbouwjaren. Daarom wordt ervoor gekozen om samenwerking te zoeken met een bestaande firma. Zo heb je meteen kennis van de markt in huis en kun je sneller vaste voet krijgen op Engelse bodem. In 1991 is het zo ver: in Dudley gaat MCB een joint venture aan met een onderdeel van de Engelse Hulbert-Group: Precision Steel Services Limited.

Precision Steel, eveneens een familiebedrijf, is een servicecentrum voor band en plaat op maat waar 70 mensen werken. De omzet ligt op circa 20 miljoen pond en de voorraad bestaat uit zo'n 12.000 ton voornamelijk gegalvaniseerd, koud- en warmgewalst en elektrolytisch verzinkt band- en plaatstaal. MCB voegt daar platen op handelsformaten aan toe. Bemoedigend is dat Precision Steel Services al snel na het handenschuiven een kwaliteitsonderscheiding ontvangt van Lloyd's Quality Assurance.



Het 50-jarig bestaan wordt groots gevierd. Onder meer via een optreden van Lee Towers.

Het 50-jarig bestaan

Mei 1991. In die maand zit een bekende datum: 16 mei, de oprichtingsdag van MCB. En in 1991 is het precies 50 jaar geleden dat die bij de notaris werd aangevinkt. Ronder kan een getal bijna niet zijn. En dus is het weer feest, temeer daar het onverminderd goed gaat met de staalgroothandel-met-bewerkingsmogelijkheden. Het bedrijf heeft al 629 medewerkers: 257 magazijnmedewerkers, 296 kantoor-medewerkers, 23 vertegenwoordigers en 53 chauffeurs. Van hen zijn 4 mensen langer dan 40 jaar in dienst, 41 langer dan 25 jaar en 104 langer dan 12,5 jaar. Waar het in 1953 al een heel georganiseerd was om een foto te schieten van de eerste 100 manschappen, is het in 1991 nog een graadje erger om er ruim 600 op de plaat vast te leggen. Daarvoor moet een complete tribune gebouwd worden en moet de fotograaf heel wat stappen naar achteren. Maar het lukt wonderwel en van de bijbestellingen van deze unieke 'clubfoto' kan de fotograaf een aardig reisje maken. Dat kan het bedrijf trouwens ook met het eigen wagenpark. In de vijfde maand van het jaar bestaat dat uit 44 DAF-trekkers, 45 opleggers, 4 DAF-vrachtwagens (1 met aanhanger), 6 bestelauto's, 45 personenauto's, 2 personenbussen, 3 veegmachines. En voor de mobiele bewegingen van het interne transport zorgen 4 heftrucks, 1 mobiele kraan, 1 reachtruck, 11 palletwagentjes, 1 personenreintje met 3 aanhangers, 1 accutrekwagen en 66 bovenloopkranen. De klantenkring die MCB van advies en

1991

11 januari: de 50.000ste coil gaat op de decoiler.

MCB gaat een joint venture aan met Precision Steel Services.

16 mei: MCB 50 jaar, 629 medewerkers. MCB bezorgt 4.000 taarten in het land en organiseert een klantendag.

Het personeel biedt de directie het kunstwerk De Triangel aan.



Beelden van de viering van de bedrijfsverjaardag.

producten voorziet, bestaat nu uit meer dan 12.000 ondernemingen: onder andere constructiewerkplaatsen, landbouwmachinebedrijven, machinefabrieken, metaalbedrijven, onderwijsinstellingen, scheepvaartinstellingen, trailerbouwers en ondernemingen uit de meubelindustrie, de offshore industrie en de vliegtuigindustrie.

Scherpe punt naar boven

Volgens de aloude MCB-traditie schenkt het personeel de directie ter gelegenheid van de bedrijfsverjaardag een kunstwerk. In 1991 is dat de Triangel. Direct in het oog springend is dat het kunstwerk van roestvast materiaal in een scherpe punt naar boven loopt. Hiermee willen de medewerkers, via de kunstenaar, het streven naar permanente vooruitgang uitdrukken. Maar de knipoog naar de toekomst kun je eigenlijk net zo goed met het verleden verbinden. Diezelfde opwaartse richting was immers in de voorgaande vijftig jaar zichtbaar. Los van een enkel, nooit langdurend dipje, heeft MCB altijd hemelwaarts gepresteerd.

Bij de verjaardag worden de gepensioneerde MCB'ers uiteraard niet vergeten. Zij hebben er immers voor een belangrijk deel aan bijgedragen dat het bedrijf tegenwoordig een tribune nodig heeft voor het maken van een 'familiefoto'. De Van Doorne's grijpen het 50-jarig bestaan aan om een nieuwe donatie aan het Van Doorne Fonds te doen en de families Van Ettro en Van Kempen maken een vergelijkbaar royaal gebaar richting deze zeer gekoesterde activiteitenpot. Het bestuur van het Fonds is verheugd; het beschouwt de financiële steun als een waardering van zowel de oudgedienden zelf als van de vele activiteiten die het Fonds voor hen organiseert.

Deze oudgedienden worden, zoals goed gebruik is, eveneens uitgenodigd voor de viering van de bedrijfsverjaardag. Dat wordt een spetterende aangelegenheid in Koningshof in Veldhoven waarbij TV-bekendheden als Astrid Joosten en Lee Towers worden ingehuurd, evenals muziekbands, een goochelaar, een vuurspuwer en een sneltekenaar, om maar enkele minder alledaagse ambachtslieden op te noemen. Ook een croupier is van de partij. Deze stelt de MCB'ers aan de roulettetafel in de gelegenheid om hun salaris-met-vertakkingen nog verder aan te vullen. Een veilig ver-

maak vanuit MCB-perspectief: winst zorgt voor blijde gezichten en verlies voor de noodzaak om er nog lang te blijven werken.....

Een ander initiatief zorgt voor nóg blijere gelaatstreken. MCB introduceert ter gelegenheid van het jubileum namelijk een winstdelingsregeling voor de medewerkers. Hiermee krijgen MCB'ers in voorspoedige bedrijfsjaren voortaan vijftien keer per jaar uitbetaald. Twaalf maanden salaris plus vakantiegeld plus een dertiende maand rond de kerst plus een stukje van de winst. Met name de leden van de ondernemingsraad hebben een voldaan gevoel. Zij hebben de mogelijkheid om het personeel rechtstreeks in de winst te laten delen, aan de overlegtafel immers al een aantal keren aangekaart. Ze mogen dus enige masserende invloed op de directie veronderstellen. Zo'n regeling past naar de mening van de OR bij een bloeiend bedrijf met een sociaal gezicht. Bij de keuze voor de regeling heeft de directie zich in elk geval mede laten leiden door wat er buiten de sector gangbaar dan wel vooruitstrevend is. Daar wil het bedrijf zich altijd aan spiegelen, net zoals bijvoorbeeld eerder bij de pensioenvoorziening al het geval was.

De verjaardag van MCB staat ook nadrukkelijk in het teken van de klant. Uit de marketinghoek komt het idee om de cliëntèle op een ludieke manier te attenderen op een



De MCB'ers krijgen aan de roulettetafel de gelegenheid hun salaris aan te vullen.



Voor het vereeuwigen van de ruim zeshonderd MCB'ers moet anno 1991 een complete tribune gebouwd worden.

sterk punt van MCB: snel leveren. Het bedrijf maakt dat onder meer waar via het eigen vervoer en via het zelf uitvoeren van bewerkingen, waarmee de afhankelijkheid van derden wordt omzeild. Op haar verjaardag wil de staalgroothandel dat de klanten de claim 'vandaag besteld, morgen geleverd' nu ook eens allemaal tegelijk kunnen proeven. Ze bestelt 4000 verse taarten bij Maître Paul en laat 200 hostessen deze de volgende dag door het hele land bezorgen. Bij klanten, maar ook bij maatschappelijke instellingen zoals verpleeghuizen. De actie slaagt volledig. 'Vers gemaakt, vers bezorgd, u ziet het, MCB maakt het waar!' Het bedrijf krijgt er veel positieve reacties op, waaronder ook enkele creatieve: van 'Stuur me er nog één!' tot en met 'Ik had liever de hostess zelf...!'

Later dat jaar wordt ter gelegenheid van het 50-jarig bestaan nog een speciale, centrale klantendag georganiseerd in theater 't Spant in Bussum, rond het thema 'kwaliteit'. Een ingehuurd Deense deskundige maakt er een informatieve, geestige

voorstelling van en de toehoorders krijgen tevens de videofilm van MCB te zien met de twee schakende inkopers: 'Een kwestie van strategie'. De boodschap die daarin op subtiel wijze wordt uitgepakt, betreft de voordelen van strategisch inkopen. Vanwege het gevarieerde productenpakket kunnen klanten bij MCB voor alles terecht. Het praktische voordeel daarvan is: één aanspreekpunt, één levertijd, één vrachtwagen, één boeking en één factuur. Dit levert de klant tijdsbesparing op, evenals een betere voorraadbeheersing en een vlottere kwaliteitsbewaking. Er zijn, kortom, vele redenen om bij MCB aan one-stop-shopping te doen.

Nog meer veranderingen

Terwijl er zo op verschillende manieren wordt stilgestaan bij het 50-jarig bestaan, gaan de beleidsontwikkelingen gewoon door. Twee maanden na de verjaardag klopt de directie bij de ondernemingsraad aan met een adviesaanvraag omtrent de voor-

1991

MCB neemt Hamel Metaal over.

Oprichting Kubra Kunststoffen.

Recordproductie op De Vest: 100.000 ton.

12 december: Piet Setz wordt statutair directeur.

Verhuizing van de garage naar de overzijde van de Kennedylaan.

1992

MCB start met stralen en conserveren.

Open Dagen van Kubra.

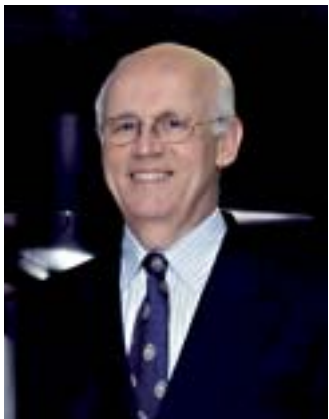
29 mei: oprichting van de MCB Holding. Hub van Ettö, Jan van Kempen en Piet van Kempen worden lid van de raad van bestuur.

MCB gaat een service agreement aan met Euro-Mit Staal B.V. in Vlissingen, neemt een 10% belang en versterkt daarmee de band met de Japanse firma Mitsui & Co.

CMB richt zich ook op de Franse markt.



MCB brengt de kunststofactiviteiten onder in Kubra.



Piet Setz wordt statutair directeur.

genomen overname van Hamel Metaal, een nationaal opererende groothandel van non-ferro metalen in Diemen. Het gaat om een strategische manoeuvre met een tweeledig doel. MCB kan zo haar positie op de markt van aluminium en roestvast staal sterk verbeteren én ze krijgt toegang tot de producenten van non-ferro metalen. Tot dan toe moest MCB deze producten bijkopen in de handel en dat geeft natuurlijk een kostenverhogend effect.

De OR adviseert positief en de overname wordt met terugwerkende kracht op 2 januari 1991 van toepassing verklaard. Hamel Metaal heeft 77 personeelsleden en heeft een voorraad koper, messing, roestvast staal en aluminium plaat- en stafmateriaal. Het bedrijf heeft drie eigen vrachtwagens en maakt verder gebruik van expediteurs. De overname is niet de enige move van de directie. Ook de kunststoffen krijgen een impuls. MCB heeft die al vanaf begin jaren zeventig als bijkoop in het assortiment. In de praktijk is het echter altijd lastig gebleken om kunststof bij ander materiaal op te slaan, omdat het zo sterk vuil aantrekt. Dat probleem is voorbij als MCB met kunststofspecialist Van den Berg in Geldrop en een Duitse leverancier een nieuwe onderneming opricht, Kubra BV. Daar brengt MCB al haar kunststofactiviteiten in onder. Deze bundeling van kennis, expertise en activiteiten moet eveneens leiden tot vergroting van het marktaandeel en een rechtstreekse toegang tot de producen-



De ondernemingsraad adviseert positief over de overname van Hamel Metaal.

ten. Het nieuwe bedrijfje, waarvan MCB de meeste aandelen in handen neemt, gaat in november 1991 in Nuenen van start, met één directeur en vijf medewerkers. Het verhandelt niet alleen kunststoffen, maar bewerkt ze tevens tot maatproducten. De vraag daarnaar vertoont immers een stijgende lijn. Met onder meer een geavanceerde zaagmachine wordt daar op ingespeeld.

Met al deze vernieuwingen is het geen overbodige luxe om extra mankracht in de directie te halen. Eind 1991, om precies te zijn op 12 december, wordt Piet Setz benoemd tot statutair directeur van MCB. Een historische datum, want voor het eerst in de geschiedenis van het bedrijf staat hiermee een man mee aan het roer van buiten de families Van Ettro en Van Kempen. Het grote voordeel is dat hij MCB op zijn duimpje kent, omdat hij er al vanaf 1960 werkt en adjunct-directeur is sinds 1977, toen de oprichters afscheid namen.

Holdingsstructuur

Het jubileumjaar vormt dus een vruchtbare periode. De staalgroothandel gaat met twee internationale dochters, 'België' en 'Duitsland', het jaar in en komt er aan de andere zijde van de twaalf maanden met drie volle dochters (België, Duitsland en Hamel Metaal) en twee half aangetrouwde dochters (Precision Steel Services en Kubra) uit. De buitenlandse ondernemingen opereren generalistisch: ze voeren een breed assortiment. De twee nieuwe nationale bedrijven zijn juist gespecialiseerde ondernemingen, met respectievelijk non-ferro metalen en kunststoffen.

Met deze uitbreiding van het familieverband staat MCB een stuk steviger in de markt dan voorheen. Maar omwille van bestuurbaarheid vraagt het wel hernieuwd om stroomlijning op organisatorisch niveau. Daarom wordt een holdingsstructuur opgezet. METAALCOMPAGNIE „BRABANT“ wordt omgevormd tot MCB Holding, dat de houdstermaatschappij wordt van alle bedrijven die deel uitmaken van de MCB Groep. De activiteiten van het Valkenswaardse MCB-bedrijf worden in een nieuwe BV ondergebracht waar een vers etiketje 'MCB' op wordt geplakt. Zo neemt MCB Holding de moederrol over van de oorspronkelijke Metaalcompagnie en wordt 'MCB Valkenswaard' zuster temidden van de andere zusters. Op 1 mei 1992 is dit nieuwe knooppuntje een feit. Hiermee kan MCB de woeste baren van de versgevormde nieuwe Europese Unie in.

Economische context

Terwijl MCB zich nog aan het klaarstomen is voor een markt waarin de deuren wijd open staan, woedt in Irak en Koeweit begin 1991 een Golfoorlog waar een door de Verenigde



(V.l.n.r.) Jan van Kempen, Hub van Ettro en Piet van Kempen worden lid van de raad van bestuur van MCB Holding.

Staten gedomineerde, internationale coalitie bij is betrokken. De oorlog zorgt voor een economische recessie en dalende groeicijfers. De vraag naar staal vermindert en de productie daalt. In haar jubileumjaar ondervindt MCB daar nog niet al te veel last van. De gemiddelde verkoopprijs daalt weliswaar met 5%, maar in Nederland behaalt MCB een volumegroei van 4%. De lage ijzer- en staalprijzen vormen echter wel aanleiding om serieus te onderzoeken welke structurele mogelijkheden tot kostenreductie er zijn. Het vizier wordt afgesteld op 10% kostenvermindering en de medewerkers worden opgeroepen om projectmatig te helpen zoeken naar slimme bezuinigingsmogelijkheden. Het is niet moeilijk om iedereen achter die klus te krijgen. Want met minder winst valt er via de kersverse winstdelingsregeling ook minder te verdelen. En zeker de oudgedienden die binnen MCB zijn opgegroeid met een half potlood weten bezuinigingen in alle hoeken en gaten te ontdekken. Zo zet vermindering van voorraden zoden aan de dijk, evenals verlaging van het aantal uitbestede transporten waar MCB af en toe op terugvalt. Er wordt gesneden in het aantal uitzendkrachten en het aannemen van nieuw personeel wordt door een extra kritische bril bekeken. En als de vertegenwoordigers even willen wennen aan een kleinere maat auto, dan tikt dat ook flink aan. Tegelijkertijd rekt MCB de vaste vervangingstermijnen binnen het wagenpark stevig op. Geen klant namelijk die zich erover zal beklagen dat de vertegenwoordiger nog altijd in diezelfde auto

komt aanzetten om hem materialen aan de hand te doen. Ook op kleinschaliger vlak sprokkelen de MCB'ers de besparingen bij elkaar. De aandrang om schrijfsels te printen, wordt getemperd en een kuub overbodige pallets wordt op maat gemaakt voor langdurig eigen gebruik. Het zijn geen overbodige maatregelen, want de staalprijzen duiken in 1992 naar historische diepten, zelfs onder die van 1960, iets wat alles te maken heeft met de overvloedige staaltoevoer, onder meer vanuit het voormalige Oostblok. Als begin 1993 de vooruitzichten niet beter worden, werkt MCB gericht toe naar een vermindering van het medewerkersbestand van 5%. De personeelskosten vormen immers verreweg de grootste kostenpost binnen het bedrijf. Er wordt een vacaturestop ingesteld, het aantal uitzendkrachten wordt afgebouwd en het inhuren van vakantiewerkers wordt nog slechts bij hoge uitzondering toegestaan. De staalgroothandel intensiveert tevens de bestrijding van het ziekteverzuim en voert een versnelde studie uit naar vrijwillig korter of flexibel werken. Alle beetjes blijken te helpen en tegelijkertijd vormt uitbreiding van de klantenkring een steun in de rug. Het Service Center slaagt er namelijk in het portier van de autobranche open te krijgen en dat geeft zicht op een behoorlijke stroom opdrachten. Met de vraag vanuit de meubelindustrie én de 'automotive' is er zelfs alle reden om te investeren in een tweede slitter. De technologisch voortgeschreden apparatuur biedt tevens een antwoord op de toenemende vraag naar bandstaal met engere toleranties. En zo worstelt MCB zich uiteindelijk met succes door een moeilijke periode heen. In 1994 trekt de economie weer aan en dan valt er bij MCB ook meteen weer te spreken van recordomzetten, zowel in geld (+22%) als in tonnage (+16%).

Heen- én terugweg

Magere of vette jaren, een rode draad door de gehele MCB-historie is dat er ernstig met magazijnruimte wordt gewoekerd. Wordt er links iets bijgeschoven, dan heeft dat rechts gevolgen en komt er boven iets bij, dan gaat er onder iets af. Het is steeds manoeuvreren, schikken en herschikken. Zo wordt er begin jaren negentig volop gebroed op de wijze waarop de 8.000 m² grond die MCB eind 1989 van buurman Erco op de Kennedylaan heeft kunnen kopen, kan worden benut. Het terrein biedt MCB de gelegenheid om de magazijnruimte met zo'n 6.000 m² uit te breiden. Het ei is nog niet gelegd als medio 1991 de bulkvoorraad buizen op De Vest in het nauw komt door de groeiende voorraad coils. Daarom wordt besloten om tijdelijk elders een magazijn te huren. In Best vindt men een geschikte ruimte in de vorm van zes verwarmde hallen van elk ongeveer 1.000 m². MCB kan daar ook voor haar bulkopslag van bevestigingsartikelen terecht en met platen en diverse afroepartijen.

1993

10 juni: ISO-9002-certificaat van Lloyd's Register Quality Assurance Limited voor heel MCB.

De tweede slitter operationeel.

Eind 1993: MCB 646 medewerkers.

1994

MCB sponsort de 50ste lichtjesroute van Eindhoven.

MCB ondersteunt kleine bedrijven in het PLATO-project.

MCB wordt gastheer Truckrun.

Nieuwe zaagmachine in bulkhal.

12 oktober: aanschaf 1e DAF 85.

Eind 1994: MCB 653 medewerkers.

1995

10 april: start van Staalmarkt Eindhoven.

28 april: Hub van Ettro wordt Officier in de Orde van Oranje-Nassau (o.a. voor zijn voorzitterschap van de Kamer van Koophandel voor Zuidoost-Brabant).

Minder rauw

Medio jaren negentig komen de eerste vrouwen in het magazijn te werken, bij het kleingoed. Simpelweg omdat er in advertenties niet meer gediscrimineerd mag worden en m/v een vaste toevoeging wordt. Enkele 'v's' reageren en worden aangenomen. Voor de mannen vormen 'de kippen in het hanenhok' een grote shock. Hun mannenwereldje krijgt indringers en dat heeft, net als eerder in het Service Center, direct invloed op het taalgebruik. Dat wordt een tandje minder rauw. Maar er is ook al meteen waardering voor de vrouwen. Ze doen hun werk consciëntieus. De magazijnchef krijgt dat snel door: "Als je een vrouw vraagt om 100 boutjes in een doosje te stoppen, komen er 100 in te zitten. Bij een man moet je dat altijd maar afwachten.....!"

Een verplaatsing van een andere orde is de verhuizing van de garage naar de overzijde van de Kennedylaan. MCB heeft daar een pand gekocht van een transportbedrijf, dus dat is al aardig op vervoersbehoeften ingesteld. Wel worden nog een kraanbaan aangebracht en een milieuhok en een wasstraat ingericht. Dat laatste betekent een flinke vooruitgang voor de chauffeurs die het waskarwei voorheen zelf met borstel en slang moesten opknappen. De mannen van de weg zijn er, vooral door het duwwerk van de ondernemingsraad, op andere fronten inmiddels ook een stuk op vooruitgegaan. De OR heeft de directie namelijk al naar een meer uniforme uitrusting van de wagens kunnen praten. Het was ook nogal een ratjetoe van zelfgebrouwde maaksels waar de chauffeurs de MCB-wagens mee hadden aangekleed. De één reed met een herkenbaar MCB-vlaggetje, de ander met een zelfgefabriceerd zwaailicht, enkele collega's hadden een radio, anderen weer niet, en iedereen had zo'n beetje z'n eigen creatieve versie van een zonnepomp in elkaar geflanst. Ook hadden velen zelf maar een bakkie aangeschaft om onderweg met anderen te kunnen kletsen. "Kan dat niet wat homogener," had de OR aan de directie gevraagd. "En kunnen de wagens niet gewoon met radio's worden uitgerust? Dat is geen luxe artikel meer, maar een functioneel hulpmiddel, nu wegen steeds voller worden. Als chauffeurs radio kunnen luisteren, kunnen ze files vermijden en dat scheelt een heleboel uren en dus ook veel geld."

Een steekhoudend argument natuurlijk en als je dat als OR een paar keer inmasseert, komt er dikwijls een positieve reactie. De wagens die vanaf 1991 de wasstraat inrijden voor hun wekelijkse douche, hebben dan ook allemaal een keurige radio. Wat verder opvalt, is dat de nieuwe trucks een groter vermogen hebben en drie- in plaats van twee-assers zijn. Dat is niet zozeer gedaan om de chauffeurs die Luik beleveren, hun slakkenrace onderweg te laten winnen, maar vanwege het toenemend aantal retourvrachten. Tot dan toe is het zo geregeld, dat de afdeling Expeditie alleen de ritten naar de klanten zo slim en efficiënt mogelijk in elkaar puzzelt. Maar waar het op de heenweg lekker vol klinkt, klinkt het op de terugweg akelig hol. De trucks rijden namelijk bijna altijd leeg terug naar MCB en sprokkelen zo heel wat verloren kilometers bij elkaar. Een forse kostenpost die de gedachte aan uitbesteding van het vervoer zelfs af en toe de kop doet opsteken. De oplossing is echter eenvoudig: de retourritten waardevol maken door ingekochte materialen mee te nemen. En die mogelijkheden liggen er, temeer daar MCB voor de dochters met eigen vrachtwagens naar België en Duitsland rijdt. Daar zijn veel leveranciers gevestigd met kleinere en grotere tonnages voor MCB. De stroomlijning is echter alleen mogelijk als één partij de teugels van zowel uitgaand als inkomend transport bij elkaar houdt en het ligt voor de hand dat dat Expeditie is. De inkopers dienen hún teugel los te laten. Zij regelen namelijk, veelal op basis van

zelfgemaakte afspraken en een eigen kaartenbak met adresjes van externe transportbedrijven, de toelevering van materialen. Al te veel afstemming zit daar niet in. Maar dat is zo gegroeid, het gebeurt al 'eeuwen' zo. En dat blijkt ook juist het probleem. Iets wat zich al 'eeuwen' op een bepaalde manier voltrekt, verander je niet zomaar. Daarvoor moet je heel diep naar de wortels toe. Het kost Expeditie dan ook de nodige moeite om die taak los te weken bij Inkoop. Een voorbeeld helpt: stel dat iedere verkoper die een partij materialen aan de man brengt, zelf het transport van die vracht zou regelen. Dan zouden er nogal wat wagens met een plukje materiaal langs elkaar heen rijden! Iedereen snapt dat dat hartstikke onvoordelig is. Maar waarom doen we dat dan wel aan de 'achterkant' van de ritten en ook nog eens veelvuldig met externe vervoersbedrijven terwijl we zelf een fraai wagenpark hebben? De logica van centrale coördinatie van inkomend én uitgaand vervoer dringt zich zo vanzelf op en als Expeditie eenmaal beide teugels in handen heeft, is het rinkelen van de bespaarde gulden weldra te horen. Dat geeft financiële ruimte om enige tijd later over te schakelen op de splinternieuwe DAF 2300-serie. Geavanceerder kun je ze niet hebben, is het idee. Maar de beleving van de MCB-chauffeurs is heel anders. Het rijcomfort houdt niet over en de cabine is onhandig. Menige klacht bereikt de OR-tafel, maar ja, zo'n investering krijg je natuurlijk niet zomaar teruggedraaid. Er gaan een paar jaar overheen voordat het definitieve besluit valt om de wagens in te ruilen tegen DAF's van de serie 85. En dat smooit een heleboel gemopper, want als er een mobiel hemeltje op aarde bestaat, dan doet deze truck een aardige gooi naar die titel. Met z'n motorvermogen, z'n wendbaarheid, z'n



Retourritten worden waardevol gemaakt door ingekochte materialen mee te nemen.

inmiddels nog handigere huif-schuifstelsel, z'n airco, z'n cruise control, z'n boord-computer, z'n ruime cabine met bed en kacheltje vormt hij een dag-en-nacht verschil met de wagen waarmee chauffeurs in de jaren zestig compleet geschud en verkleumd na tweedaagse reizen op de basis terugkeerden. Dát mag je de ondernemingsraadleden in elk geval nageven: ze hebben ervoor gezorgd dat chauffeurs van MCB als God in Frankrijk rijden, ook als ze de grens niet oversteken.



De DAF's van de 85-serie vormen een hemeltje op aarde.

Niet voor de gek

Hoewel het niet direct de bedoeling is, vallen de trucks van MCB ook in de smaak bij enkele brutale exemplaren van het boevengilde. Tot twee keer toe wordt een wagen gestolen, maar beide worden relatief snel teruggevonden. Niet geheel zonder schade overigens. Eentje is bijvoorbeeld al omgekat, uitgerust met andere nummerplaten en overgeschilderd als een chauffeur hem in Veldhoven ziet staan. De wagen komt hem, ondanks zijn rare uiterlijk, erg vertrouwd voor. Hij waarschuwt de politie en als deze een kijkje gaat nemen, blijkt men al snel door de verkleedpartij heen te kunnen prikken. MCB-chauffeurs houden je niet gemakkelijk voor de gek.

Schaduwzijde van de vrijheid (1)

Veel vrijheid maakt het werk leuk, omdat je je creativiteit volop kwijt kunt. Maar je kunt ook té ver overhellen daarin. Zoals de chauffeur die 's morgens MCB-materialen laadt, maar zodra er wat ruimte is gekomen op de laadvloer, er onderweg nog een aantal machines bij schuift die hij uitvent voor een ander bedrijf, bij dezelfde klanten. Dat gaat niet lang goed. De uitstraling van MCB gebruiken om in werktijd zomaar ander spul te verkopen ten behoeve van je eigen portemonnee? Daar is geen pardon voor: ontslag is het resultaat. Dat geldt ook voor een MCB'er die steeds twee ogen dichtknijpt als een externe, toeleverende chauffeur een paar asjes van de wagen laat vallen om zo na verloop van tijd een eigen nering te kunnen beginnen. De MCB-medewerker tekent de ontbrekende spullen telkenmale als ontvangen af. Als dat niet veel later in de gaten loopt en er gecontroleerd wordt, krijgt betrokkene full time tijd voor het winkeltje

Schaduwzijde van de vrijheid (2)

Te ver gaan heeft natuurlijk niets met het beroep of de functie te maken, maar met de grootte van de verleiding. Het gebeurt op alle plaatsen én in alle tijden. Voor een kantoormedewerker back then, aan de Aalsterweg, is het verleidelijk om zijn frequente magazijncontacten eens anders in te vullen. De hallen bieden namelijk een ongekende mogelijkheid om even ongezien in te verdwijnen. Z'n collega's zijn gewend dat hij af en toe op de ambachtelijke werkvloer zaken aan het regelen is. Maar de hal die hij werkelijk opzoekt, heet: zwembad. Even een paar baantjes trekken en zie, anderhalf uur later zien we hem ineens weer met een halve kronkel uit een magazijnhal opduiken. Helemaal opgefrist. En juist dát valt in de gaten, want een MCB-hal waar je oksel fris uit vandaan komt, moet nog uitgevonden worden. Er hangt een typisch MCB-luchtje van ijzer en staal en olie en banden, dat in je neus kruipt, in je mond, in je kleren, zeker als je er wat langer vertoeft. Er klopt dus iets niet. Tel die twijfel bij de oplopende spoorloosheid van de kantoormedewerker in zomertijden en je hebt de lamp te pakken waar hij tegenaan loopt.

OVERZICHT 1990-2000

1995

1 mei: installatie van de 100ste kraan 'uit eigen keuken'.

Aankoop van grond op De Schakel in Eindhoven.

Grootscheepse verandering van telefoon- en faxnummers.

29 juni: de 100.000ste coil wordt aangeleverd.

MCB telt 55 vrachtwagens.

1996

5 januari: Nel van Ettro, de weduwe van Frans van Ettro, overlijdt.

Piet van Kempen is 25 jaar in dienst.

1 maart: Sip van Vuuren komt in dienst.

4 oktober: afscheid van Jan van Kempen.

Het hoogste punt van de nieuwbouw op De Vest wordt bereikt.

MCB schaft een kleine decoiler aan.

Schaduwzijde van de vrijheid (3)

Ook een kapotte tikklok genereert veel 'gesprokkelde minuutjes'! Marcheert zo'n ding, dan kun je je als relatieve laatkomer de pestp..... rennen om vanaf het einde van een vol parkeerterrein nog op tijd binnen te zijn. Maar heeft hij er de brui aan gegeven en wordt de begintijd niet geregistreerd, dan kun je gemakkelijk vooraan parkeren. Je hebt dan namelijk ineens héél veel collega's die moeite hebben de al dan niet echtelijke sponde te verlaten. De enige remedie tegen zo'n spontane epidemie is de tikklok repareren.

Een vertrouwd fenomeen in de vrije cultuur is ook de spoorloze verdwijning van plastic bekertjes, bekerhoudertjes, lepeltjes, suikerzakjes en zelfs toiletrollen in zomerse tijden. Die blijken namelijk nergens zo handig te zijn als op de camping. Spelen met de vrijheid, het is ook nog eens van alle seizoenen. Dat ene bekerhoudertje zullen ze wel niet missen. Maar als je die gedachte vernieuwvuldigt met 100, 150..... Er is echter ook goed nieuws. Sommigen maken er deels bruikleen van en brengen ten minste het bekerhoudende plasticje na het campingseizoen weer terug in het MCB-circuit. In het geheim, dat wel.....



Er is sprake van integrale kwaliteit.



Elke handeling is erop gericht te voldoen aan de verwachtingen van de klant.

Certificering

Hoewel 1993 qua resultaat helemaal niet zo groots is, gaat dit jaar wel met een gouden randje de boeken in. Op 10 juni 1993 krijgt de staalgroothandel namelijk het officiële ISO-9002-kwaliteitscertificaat van Lloyd's Register Quality Assurance Limited toegekend. Het is een bevestiging van het feit dat binnen de MCB-organisatie sprake is van integrale kwaliteit: elke handeling, elk contact is erop gericht te voldoen aan de verwachtingen van de klant. Voor de staalgroothandel is certificering van groot belang, want hiermee is objectief aangetoond dat MCB een betrouwbare leverancier is. En in het Nederlandse bedrijfsleven wordt daar steeds meer waarde aan gehecht. Het feit dat de ISO-duim de lucht in gaat, betekent dat de keuken op orde is en de 'Michelin-ster' binnen. Maar net als Michelin-sterren hebben ook ISO-certificaten niet het eeuwige leven. Het systeem kent tussentijdse toetsingen en hernieuwde audits na drie jaar waarin je als bedrijf de hercertificering moet verdienen. En als dan blijkt dat het vuur structureel te laag staat of de pannen steeds aanbranden of de communicatie tussen de koks slecht is, waardoor de gerechten niet op smaak zijn of op de verkeerde tafel belanden, kun je een volgend ISO-certificaat vergeten. Kwaliteit is dus nooit af, maar vergt permanent onderhoud. Dat is de interne boodschap waarmee MCB verder gaat.

Madame TGV

Medio jaren negentig wordt EMCEBIS ook ingevoerd bij MCB in België. Om allerlei handigheden te demonstreren wordt Marianne Palm gevraagd mee te gaan. Zij bezit namelijk zo'n beetje het lokale wereldrecord snel-werken-met-het-programma. De demonstratie bevalt en twee weken later belt 'België' voor nog wat aanvullende voorbeeldactiviteiten. Daar wordt een speciaal verzoek aan gekoppeld: "Allez, zoudt ge Madame TGV dan weer mee kunnen sturen...?"

Staalmarkt

MCB is inmiddels een grote onderneming met een bijbehorende klantenkring. Waar in de beginjaren de baas van de nering op de hoek nog een buisje of vijf kwam halen tegen contante betaling, bestellen klanten tegenwoordig materialen die tot in

de honderden tonnen lopen. Niet allemaal natuurlijk, dat zou fraai zijn, maar 'groot' is wel het bijvoeglijk naamwoord dat bij het zakendoen van MCB anno jaren negentig hoort. Hoezeer MCB ook snelle levering blijft waarmaken - 70% van de onbewerkte materialen binnen 24 uur, 30% binnen 48 uur - het groter groeien tast toch de flexibiliteit aan die het bedrijf naar kleinere klanten kan tonen. De organisatorische structuur groeit namelijk mee en daarin zie je dat de balie voor het afhalen van een 'handjevol' materialen verdwijnt, dat verkopers minder tijd kunnen investeren in kleinere klanten en dat de publiciteit zich ook meer is gaan richten op grotere ondernemingen. Dat wordt ook merkbaar: MCB begint klandizie te verliezen van regionale bedrijven, die het ergens 'gènant' vinden dat een zware MCB-truck komt voorrijden om even twee lengtes af te geven.

'Laten we dit gebeuren?', vragen de beleidsbepalende MCB'ers zich af. Een retorische vraag voor een bedrijf dat 'nooit nee verkopen' in de vezels heeft. Bovendien zet ook een financiële afweging aan tot actie. 'Als we het laten gebeuren, ontstaat in die regionale markt mogelijk de concurrentie van de toekomst'. Dus wordt besloten om geen gat te laten vallen. De wijze waarop dit moet worden aangepakt, vindt men in het jaarverslag van het Zweedse bedrijf Tibnor. De marketingneuzen van MCB snuffelen namelijk al jarenlang relevante markt informatie bij elkaar en één van die neuzen is in dat verslag blijven hangen bij het begrip 'industrial warehouse'. Tibnor bedoelt daar kleine lokale bedrijven mee die ze wil opkopen om de grootste te worden. Zoiets zou MCB ook nodig hebben: een paar regionale speedbootjes binnen de eigen vloot die ervoor zorgen dat MCB ook kleinere klanten op hun eigen maat kan blijven bedienen. Een onderzoek onder 'pappa-en-mamma'-bedrijfjes die daarvoor in aanmerking komen, wijst echter al snel uit dat de Zweedse methode niet zomaar te kopiëren valt. De meeste hebben een te smal assortiment of kunnen financieel niet snel schakelen. Het zou te veel kruim kosten om daar een volledige slag in de rondte te maken. Daarom besluit MCB zelf een aantal speedbootjes te bouwen, te beginnen in 'good old' Eindhoven.

De plannen worden uitgewerkt en op 10 april 1995 is het zover: Staalmarkt Eindhoven, zoals de regionale boreling wordt gedoopt, opent haar deuren. De naam zit er wel een paar honderd meter naast omdat men, al zoekende naar een geschikte plek, eigenlijk net in buurgemeente Son is uitgekomen, op industrieterrein Ekkersrijt, maar een kniesoor die daar op let. Eindhoven is in elk geval wel een belangrijk deel van de regionale markt waar MCB op mikt. De speedbootbemanning bestaat uit vier personeelsleden. Zij hebben niet alleen een magazijn van 2.700 m² tot hun beschikking, maar ook zaag-, knip- en snijmachines om tevens tegemoet te kunnen komen aan de vraag naar bewerkte materialen in variërende oplages.



Staalmarkt Eindhoven wordt het eerste regionale speedbootje binnen de MCB-vloot.



Na 'Eindhoven' openen in kort bestek nog drie Staalmarkten hun deuren.

De resultaten van 'Eindhoven' zijn al snel zeer bemoedigend en dus besluit MCB verder te bouwen aan een regionale zeemacht. In een bestek van drie jaar opent MCB drie nieuwe Staalmarkten, achtereenvolgens in Breda, 's-Hertogenbosch en Beuningen. En geheel in lijn met de strategische uitgangspunten houdt MCB zorgvuldig in de gaten dat de vestigingen niet te groot worden. De kleinschaligheid en regionale gerichtheid, met korte lijnen, supersnelle levertijden en intensieve service op de vierkante meter, vormen de kracht van de Staalmarkten. Daarom hanteert MCB ook een omzetplafond: zodra een vestiging daar structureel boven komt te zitten, is het tijd om een nieuwe te openen. Zo blijven de speedbootjes wendbaar.

1996

Er wordt 10.000 ton materiaal gestraald en geconserveerd.

Hamel Metaal verhuist naar Almere.

Staalmarkt Nederland B.V. wordt opgericht.

31 december: 707 medewerkers.

1997

Aanschaf van DAF FT 85-trucks.

Oplevering van de buizenbulkhal op De Schakel.

38-urige werkweek wordt 36 uur: verplichte ATV-dagen worden benut voor machineonderhoud.

De Smeltkroes krijgt een nieuwe lay-out.

Start verbouwing hoofdkantoor.

Start nieuwbouw De Schakel.

Nieuwe telecommunicatiecentrale.

Start Staalmarkt Breda en 's-Hertogenbosch.



Beelden van de afscheidsbijeenkomst.



Jan van Kempen neemt afscheid in een tot manege omgebouwde magazijnhal.

MCB als familiebedrijf

Als Jan van Kempen over zijn naderend afscheid nadenkt, komt ook de voortzetting van MCB als familiebedrijf ter sprake in het overleg tussen de raad van commissarissen en raad van bestuur. In de jaren zestig en zeventig was het een vrij logisch gegeven dat de zonen in de voetsporen van hun vaders zouden treden. Maar zo eenvoudig ligt dat aan het eind van het millennium niet meer. In dertig, veertig jaar tijd is MCB namelijk een ander bedrijf geworden en ook de context van het zakendoen is sterk veranderd. Na het resolute opbouwwerk van de oprichters is de staalgroothandel onder leiding van de zonen uitgegroeid tot een internationaal vertakte, veelzijdige onderneming. En daarin kun je je directeursloopbaan niet starten door in het magazijn eerst een tijdje de bouten van de moeren te scheiden. Je hebt expliciete managementvaardigheden en ervaring nodig om zo'n bedrijf strategisch gerund te krijgen. Daarom wordt afgesproken dat het familie karakter wel wordt aangemoedigd, maar dat er tegelijkertijd voor iedereen geldende objectieve eisen worden gesteld aan het directeurschap. Een (toekomstig) MCB-directeur moet van academisch niveau zijn, ten minste 35 jaar, en (elders) al een carrière hebben opgebouwd. Hij of zij moet meteen kunnen instappen in een leidinggevende positie. Daarna is doorgroei mogelijk.

Afscheid van Jan van Kempen

Eén van de kapiteins in Valkenswaard maakt de verdere regionale uitbreiding van de vloot niet meer actief mee. Jan van Kempen neemt op 4 oktober 1996, na 34 jaar, afscheid van MCB. Begin jaren negentig begint hij te merken dat hij zich door de groei van het bedrijf steeds meer is gaan bezighouden met werkzaamheden buiten zijn directe vakgebied van bouwen en inrichten. Strategische cijfers slurpen zijn dagelijkse aandacht op en zijn secretaresse kan nog net voorkomen dat hij zich in zoiets wezensvreemd als de computer moet verdiepen. Jan is een man van de praktijk, zoals zijn vader, van direct contact met de mensen, van gezond verstand, van technische toepassingen en praktische oplossingen waar MCB jarenlang goed mee uit de voeten kan. En daar komt hij steeds minder aan toe in het dagelijkse directeursleven. Hij voelt dat hem dat niet in de kouwe kleren gaat zitten en kondigt aan dat hij eendaags aan een opvolger toe is. Binnen een termijn van een jaar of drie wil hij stoppen. Met de zoektocht naar een geschikte opvolger gaat veel tijd heen, maar in 1996 wordt deze gevonden in de persoon van Sip van Vuuren, een Brabander uiteraard. Per 1 maart komt hij in dienst en 'overlapt' zo nog ruim een half jaar met zijn voorganger. Waar Piet Setz voorheen de eerste directeur was van buiten de families van de oprichters, is Sip van Vuuren het eerste directielid van buiten MCB. De nieuwe man wordt tevens lid van de raad van bestuur van MCB Holding en gaat, aan de zijde van Hub van E트로, ook deelnemen aan het overleg met de ondernemingsraad. Voor de OR-leden is het wennen aan de zeer gestructureerde aanpak. Zomaar even binnenlopen zoals bij 'meneer Jan' is er voor hen niet bij. Alles gaat op afspraak met toelichting en via 'de lijn'. Een nieuw managersgeluid dringt door in het familiebedrijf. Een van de laatste dingen die de scheidend directeur nog mede regelt, is de aanschaf van een perceel grond op industrieterrein De Schakel in Noord-Eindhoven omdat er verdere magazijnuitbreidingen worden voorzien, terwijl de mogelijkheden in Valkenswaard de eerstkomende jaren zo'n beetje zijn uitgeput. MCB is van plan op De Schakel de buizenbalk van De Vest onder te brengen in een nieuw te bouwen hal. Daarnaast moet een ingrijpende verbouwing van het centrale gedeelte van de magazijnhallen aan de Kennedylaan wat meer lucht geven. In diezelfde hallen vindt op 4 oktober een deel van de afscheidsbijeenkomst van Jan van Kempen plaats. Een passende omgeving, die voor paardenliefhebber Van Kempen nog een stukje passender wordt gemaakt door een deel als manege annex paardenspringparcours in te richten, compleet met hindernissen. Gelukkig zijn de dwarsbalken louter als opsmuk bedoeld en hoeft geen van de gasten daar met glas noch toastje overheen. Als drager van de Penning van Verdiensten van de gemeente Valkenswaard stapt Jan van Kempen bij MCB buiten.

De zusters

Het bouwen en inrichten gaat daarna op alle fronten door. In Nueneen wordt gewerkt aan verdubbeling van de magazijnruimte van Kubra en hogerop in Nederland wordt in Almere nieuwbouw gepleegd voor Hamel Metaal. Verhuizing ligt eveneens in het verschiet voor Precision Steel Services, dat MCB Holding inmiddels in zijn geheel heeft overgenomen van joint venture-partner Hulbert-Group. MCB investeert in nieuwbouw in Wednesbury én vernieuwing van het machinepark om ook in dit linksrijdende land een noodzakelijke kwaliteitsslag te kunnen maken. Met de geavanceerdere apparatuur kunnen producten worden geleverd die kwalitatief gelijkwaardig zijn aan die van MCB Service in Valkenswaard. Daarmee wil MCB de resultaten van het Engelse servicecentrum, die na een redelijk 'begin', zorgelijk zijn geworden, uit het slob halen.

En terwijl er links, over de plas, aan kwaliteit wordt gesleuteld, wordt er rechts, over de Duitse grens, aan specialisatie gedaan binnen de markt van het roestvast staal. Tegen het eind van 1998 koopt MCB Holding het ruim 20 man sterke bedrijf StrukturMetall uit het Zuid-Duitse Bretzfeld-Schwabbach, een klant en tevens leverancier van MCB. De groothandel, die over een eigen wals beschikt, produceert en verhandelt roestvast stalen structuur-, dessin-, tranen- en spiegelend gepolijste platen en roestvast stalen leuningsystemen en wordt gezien als een logische aanvulling op de bestaande activiteiten van de holding. Het voorgenomen plan is om wat vaster voet aan de grond te krijgen in Duitsland via de uiteindelijke oprichting van een 'Deutsche holding' met de werkmaatschappijen Brabant Stahlhandel GmbH en StrukturMetall GmbH. Via de onderlinge samenwerking kan het volume op de machines van StrukturMetall flink verhoogd worden en dat heeft ook weer een positieve uitwerking op de decoilers van MCB. De MCB-familie wordt zo weer een stukje groter en het marktaandeel ook.

Dat het met die omvang toch al wel goed zit, is af te lezen aan de historische omzet die MCB datzelfde jaar boekt. Voor het eerst in het bestaan overschrijdt de geconsolideerde omzet de één miljard gulden. Aangezien dat een gezamenlijke prestatie is, delen de medewerkers groepsbreed mee in de vreugde. Achter de coulissen wordt uitgerekend wanneer de 'negen nullen' ongeveer 'vallen' en op die dag worden alle MCB'ers verrast met een personeelscadeau: twee opklapbare zitstoelen van het welbekende 'regisseursmodel'. Dat maakt nog maar eens duidelijk dat niemand in dit bedrijfssucces als figurant wordt beschouwd.

Toch wel korting?

Nog altijd is MCB geen bedrijf waar zomaar in moderniteiten wordt geïnvesteerd. Zo waren er in het bedrijfsleven al lange tijd mobiele telefoons rond, terwijl de MCB'ers nog grotendeels draadvast zijn. Vertegenwoordigers kunnen toch onderweg bellen? En op afdelingen kan 'vergaderende afwezigheid' toch door collega's worden opgevangen? Zolang een investering geen toegevoegde waarde heeft voor de handel of tot kostenreductie leidt, kan het ook zonder. Maar als de zoveelste generatie mobieltjes zich aandient, de eerste openbare telefooncellen al uit het straatbeeld verdwijnen en intern de telefoondraden niet toereikend blijken, gaat ook MCB om. Die spraakgevalletjes zijn toch eigenlijk wel efficiënt en klantvriendelijk! Bij de aankoop blijft de handelsgeest evenwel hoogtij vieren. Dat blijkt als de medewerker met het mobieltjesaanschafmandaat met gelukzalige blik z'n aanwinsten aan de directie toont. "Mooi ja, maar je hebt toch wel onderhandeld en korting bedongen, hè?"



In 1998 koopt MCB het 20 man sterke Duitse bedrijf StrukturMetall.

1997

Uitgave van de negende editie van het MCB Boek.

31 december: 742 medewerkers.

1998

1 juli: introductie van de Business Unit-structuur.

Stopzetting Lastechniek. Afscheid van Rien van Kempen.

1 oktober: afscheid van Piet van Kempen; hij wordt lid raad van commissarissen MCB Holding.

Start van de eigen website.

Ingebruikname 1e kleine decoiler.

Start Staalmarkt Beuningen.

Nieuwbouw in Wednesbury.

10 oktober: Jaap Dost, de 'eerste' MCB-medewerker, overlijdt.

November: overschrijding van de omzetgrens van 1 miljard gulden.

31 december: aankoop StrukturMetall in Duitsland.



Rien van Kempen (hier links met Hans Boermans bij de vorming van de afdeling Verbindingstechniek) begint na MCB voor zichzelf.

Piet van Kempen krijgt een 'vrolijke' bloem aangereikt tijdens zijn afscheidsbijeenkomst.



Een nieuwe structuur

Terwijl er buiten de deur via MCB Holding gericht aan familie-uitbreiding wordt gedaan, is er ook aandacht voor de inrichting van het eigen huis in Nederland. Voortschrijdende inzichten binnen de directie van MCB in Valkenswaard zorgen medio 1998 voor een verandering in de aansturing. De van oudsher gehanteerde productgroepen worden ondergebracht in vijf business units: buizen, koudgewalste profielen en lange producten; roestvast staal en aluminium; dun plaatstaal en Service Center; warmgewalst plaatstaal, en verbindingstechniek en trailerbouw. De BU-managers krijgen onder meer een coördinerende rol ten opzichte van de zusterbedrijven en er worden diverse synergieprojecten opgezet om helder te krijgen hoe de verschillende organisatieonderdelen het familieverband optimaal kunnen benutten. In feite is het sleutelen aan de grondbeginselen van de wiskunde: MCB wil van één-plus-één drie proberen te maken.

In deze periode valt ook een ander besluit, namelijk om een deel van de lasactiviteiten af te stoten. Er verschijnen steeds meer gespecialiseerde bedrijven in de

markt die geavanceerde, elektronische lasmachines en aanverwante producten verkopen en tevens lasopleidingen bieden. Voor de Valkenswaardse staalgroothandel wordt het alsmat moeilijker om daar met één relatief kleine afdeling tegenop te boksen. Hoewel MCB lange tijd veel plezier heeft gehad van het lassen, dat ook stevig heeft bijgedragen aan de veelzijdige uitstraling, wordt er tegen het eind van de jaren negentig toch een punt achter gezet. Mede omdat de verregaande las-dienstverlening niet in het logisch verlengde ligt van de andere activiteiten. Een klant eens per jaar een lasmachine verkopen, daar onderhoud op plegen en een machine vele jaren later weer vervangen, is een andere tak van sport dan die van het dagelijkse, wekelijkse, maandelijkse contact met klanten over een breed en gevarieerd assortiment. De interne organisatie is dáár op gericht. Dat is ook de reden dat MCB wel lasartikelen, zoals elektroden en lasdraden, in het assortiment blijft houden.

Afscheid van drie zonen

Met het lasbesluit wordt afscheid genomen van Rien van Kempen, de jongste zoon van Marinus van Kempen, want hij is één-op-één verbonden met de lasmachineverkoop. In de loop der jaren heeft hij een unieke kennis opgebouwd van lasrookafzuiging, geluidswering en bijbehorende, gespecialiseerde apparatuur en met die expertise begint hij in 1998 een eigen adviesbureau. Daarmee trekt hij de deur dicht achter dertig jaar MCB. Hij is niet de enige van de familie die dat doet. Ook Piet van Kempen neemt in 1998 afscheid. Om gezondheidsredenen legt hij per 1 oktober zijn directeurschap neer. In 28 jaar MCB, waarvan 21 jaar als directeur, brengt hij veel tot stand op het vlak van verkoop en marketing en de creatieve en pro-actieve aanpak daarin. Via het bendelidmaatschap van 'de vier' en aan de bestuurstafel draagt hij in belangrijke mate bij aan het commerciële 'out of the box-denken'. De interne structurering van de organisatie mogen we eveneens met zijn naam verbinden. Hij is kartrekker bij langlopende operaties zoals de invoering van de MCB-brede automatisering en het kwaliteitsdenken. Voeling houden met de markt is trouwens niet iets wat hij louter vanaf zijn stoel aan de Kennedylaan doet. Hij gaat ook regelmatig op reis om contacten te leggen en te onderhouden met staalproducenten, toeleveranciers en collega-bedrijven, tot in het Verre Oosten aan toe. Taiwan blijkt een walhalla op het vlak van bevestigingsartikelen, Japan is met name interessant voor kleine maten roestvast staal. Hij bezoekt tevens Zuid-Korea wanneer dat land zich begint op te werpen als staalproducerende natie. Daar wordt hij geconfronteerd met schizofrene beelden. Aan de ene kant ervaart hij de dynamiek van een supermoderne staalfabriek waar zeer jeugdige lagen managers zich net uit de schoolboeken hebben geworsteld. Aan de andere kant stoot hij z'n

enkels aan de handmatig uitgestalde stalen platen van een armoedig magazijntje dat in het drukke straatbeeld van de hoofdstad tussen een toiletputtenleverancier en een fruithandeltje zit geklemd. Een klein MCB'tje eigenlijk aan de 'Boschdijk' van Seoul. De blik naar buiten prikkelt de fantasie en voedt mede de bloedsomloop van METAAL-COMPAGNIE „BRABANT”. Om deze ervaring niet ineens aan de geraniums over te doen, stapt Piet van Kempen na zijn afscheid over naar de functie van commissaris van MCB Holding. Daarnaast sluit het golfcircuit hem in de armen, want hij wordt op z'n afscheidsbijeenkomst met een volledige golfuitrusting op de VUT losgelaten. Als hij het speeltuig ter plekke uitprobeert, slaat hij het balletje naar Piet Setz die zijn directeurs-portefeuille overneemt en hem opvolgt in de raad van bestuur van MCB Holding.

Federatie Dunne Plaat

Ondernemers uit de plaatverwerkende keten richten in 1999 de Federatie Dunne Plaat (FDP) op. Hoogovens en MCB zijn twee prominente founding fathers en Jan van Zeeland, directeur Staalmarkt Nederland, wordt namens de MCB Groep lid van het algemeen bestuur. De FDP zorgt voor de ontwikkeling, bundeling, verspreiding en uitwisseling van kennis tussen bedrijven uit de dunne plaatketen, onderzoekinstellingen en het onderwijs. Doel is via kennisuitwisseling de krachten te bundelen, waardoor individuele ondernemingen sterker staan in de (inter)nationale concurrentiestrijd.

Management Development Programma

'Integrale kwaliteitszorg' - Total Quality Management - is in het puntje van de twintigste eeuw geïntegreerd in de dienstverlening van MCB. Vlak voordat het 2000 slaat, rust de staalgroothandel zich op dit vlak verder toe via een breed Management Development Programma. MCB is immers een bedrijf dat altijd een sterk medewerkers-doorgroei-gehalte heeft gekend. De mensen beginnen onderaan, grijpen onderweg kansen en klimmen zo op naar leidinggevende posities. Op die manier zien velen die hun vakinhoudelijke sporen hebben verdiend - of gewoon heel alert waren - , zich ineens voor een geheel nieuwe stiel geplaatst: mensen aansturen en coachen, een afdeling runnen en operationeel beleid voeren. Sommigen gaat dit vlotjes af, maar voor menig een is het: 'slik, help'. Er blijkt een heel andere vorm van kennis en kunde voor nodig te zijn. En in een onderneming die haar bedrijfsprocessen sterk aan het professionaliseren is, komen tekorten daaraan aan de oppervlakte. Bovendien is het nodig om de leidinggevendenden toe te rusten voor een veeleisende toekomst. Een andere kwaliteitsslag betreft het milieu. MCB bouwt een volledig milieuzorgsysteem op en integreert dit in de bedrijfsprocessen. Vlak voor de millenniumwisseling vindt dit erkenning: het bedrijf ontvangt het milieucertificaat NEN EN ISO 14001 van Lloyd's Register Quality Assurance, als een van de eerste ondernemingen in de regio.

Na het vertrek van Piet van Kempen komt ook het afscheid van Hub van Eetro in zicht. Hij is op dat moment nog de enige zoon van de oprichters in de dagelijkse leiding van MCB, terwijl zijn jongere broer Peter mede aan het roer staat in België. Hub heeft zich voorgenomen de eeuw vol te maken en daarmee zijn dienstverband van 40 jaar MCB te halen. Op 1 juli 1999 wordt Michiel van Doornik alvast binnengehaald als zijn beoogd opvolger in zowel de directie van MCB als de raad van bestuur van MCB Holding. Hij wordt met name belast met het acquisitiebeleid, want het ligt in de bedoeling om MCB via het opkopen van bedrijven Europees nog meer body te geven.



Piet van Kempen tijdens zijn afscheid, met zijn vrouw en zoon Geert en Geert's partner Jeanette.

1998

Eind 1998: 781 medewerkers. Binnen de holding: 1.177 mensen.

1999

28 juni: de eerste BHV'ers worden aangesteld.

1 juli: Michiel van Doornik komt in dienst.

De Federatie Dunne Plaat wordt opgericht; MCB is mede-initiatiefnemer.

De derde decoiler wordt operationeel.

11 augustus: de Eindhovense Fabrikanten Kring bezoekt MCB; ook Frits Philips is van de partij.

19 augustus: MCB ontvangt het milieucertificaat NEN EN ISO 14001 met betrekking tot milieuzorg.

Start van het Management Development Programma.

31 december: MCB 813 medewerkers.



Hub van Ettore wordt met een dubbele bijeenkomst uitgeluid: in december 1999 en januari 2000.

Een half jaartje opereren de vertrekkend en komend directeur nog samen, maar met het omslaan van het millennium gaat voor de oudste zoon van Frans van Ettore het MCB-boek definitief dicht. Al blijft hij via toetreding tot de raad van commissarissen nog wel in een toezichthoudende rol bij het bedrijf betrokken. Veertig jaar MCB heeft hij er begin 2000 op zitten en dan tellen we zijn beginnende voetstappen bij de Belgische vestiging van MCB voor het gemak maar even niet mee. Van die 4 decennia is hij 11 jaar adjunct-directeur en 23 jaar directeur. Net als zijn neven groeit Hub van Ettore geleidelijk naar z'n leidinggevende en beleidsbepalende rol toe en mede daardoor loopt de ontwikkeling van MCB bij de wisseling van de eerste en tweede generatie zonder hobbels door. Financiën, juridische zaken en personeelszaken vormen de aandachtsgebieden van Hub van Ettore en lange tijd ook wagenbouw en walsenproducten. Hij is vanaf de start in 1971 bij het overleg met de ondernemingsraad betrokken, eerst als vice-voorzitter, later als voorzitter. En hij zorgt voor de introductie van allerlei personeelsregelingen die in de groothandelwereld op die momenten nog als futuristisch te boek staan. Van zijn vader neemt hij de vertegenwoordiging in de branchevereniging over, een rol van waaruit hij 'buitenlangs' de belangen van MCB weet te behartigen. Later doet hij dat in bredere zin voor het bedrijfsleven als bestuurslid van de Brabants-Zeeuwse werkgevers en voorzitter van de Kamer van Koophandel van Zuidoost-Brabant.

Vernieuwingen

Als Hub van Ettore in Veldhoven breedschalig is uitgeluid, breekt voor MCB een nieuwe periode aan. Een nog onbetreden eeuw ligt voor, onder leiding van Sip van Vuuren, Michiel van Doornik en Piet Setz, de eerste voltallige directie en raad van bestuur buiten de families van de oprichters om. Aan dit trio worden binnen enkele maanden twee nieuwe namen toegevoegd. Die van Toon van de Haterd als directeur operationele zaken en die van Charles Phielix als directeur commerciële zaken. Zij gaan in de dagelijkse praktijk de algemene directie vormen van MCB. De anderen houden hun dubbelfunctie van directeur en lid van de raad van bestuur en richten zich ook op het strategisch beleid van de holding.

De eerste twee jaren na de millenniumwisseling staan in het teken van vernieuwingen. Er wordt een vers logistiek systeem ingevoerd om kostenefficiënter te leveren, in het Service Center verrijst een grootschalige coilopslag met een bemande kraan, het hoofdkantoor wordt uitgebreid en het beheer van de informatie-infrastructuur wordt losgewoeld uit MCB Valkenswaard. De afdeling wordt als MCB Information Services als aparte organisatorische eenheid gepositioneerd om zo alle MCB-bedrijven



Hub van Ettore wordt op zijn afscheid geflankeerd door de secretaresses die voor hem hebben gewerkt. V.l.n.r. Kitty van Vlerken, Truusje van der Horst, Penny Bubbert en Esther de Vries.

goed te kunnen bedienen. De 'onafhankelijke' positie wordt nog eens benadrukt door aparte huisvesting in een woning aan De Vest. Deze wordt tevoren wel omgebouwd tot kantoor, want de informatieserviceverleners hebben weinig aan slaapkamers en een badkamer. Ze moeten meer dan ooit wakker blijven! Een vernieuwing die meer naar buiten is gericht, is de inrichting van een Materiaalapplicatiecentrum. Met dit kenniscentrum waarin alle vergaarde kennis en kunde wordt gebundeld op het vlak van materiaal- en bewerkingseigenschappen, plaatst MCB een paar dikke strepen onder haar adviesfunctie. Klanten, leveranciers, maar ook eigen medewerkers kunnen daar terecht met hun vragen over metalen en hun toepassingen. Bovendien kan het MAC mechanische, chemische en metallografische proeven uitvoeren. Deze toegespitste service is beschikbaar voor alle klanten van de MCB-familie. Maar hoe ziet die familie er eigenlijk uit? Is voor de buitenwacht wel duidelijk dat MCB een onderneming is met generalistische en specialistische mogelijkheden in de familieschoot? De gemiddelde medewerker weet waarschijnlijk nauwelijks hoe de MCB-stamboom in elkaar steekt, laat staan dat klanten dat helder hebben. Die wetenschap draagt echter wel bij aan een imago van kracht en veelzijdigheid en versterkt de uitstraling van kwaliteit die aan de letters MCB kleeft. Tijd dus om de stamboom eens wat water te geven in de vorm van een nieuwe, moderne, gemeenschappelijke

huisstijl met eenheid van naam als wezenlijk element. Via 'MCB' wordt de verwantschap benadrukt en de rest van de benamingen ligt redelijk voor de hand. MCB Holding wordt MCB International en METAALCOMPAGNIE „BRABANT“, zeg maar 'MCB Valkenswaard', gaat verder door het leven als MCB Nederland. In België wordt de Compagnie Métallurgique „Brabant“ MCB België voor degenen met Vlaamse tongval en MCB Belgique voor de Walen. Brabant Stahlhandel GmbH, dat in het dagelijkse gebruik al MCB Stahl und Metall was gaan heten, wordt MCB Deutschland. Vanwege de geworteldheid van de namen van de specialistische familieleden blijven Kubra, Staalmarkt, Hamel Metaal en StrukturMetall intact. De verwantschap wordt wel zo veel mogelijk geaccentueerd door de familiekleur blauw en/of de vermelding 'Lid van de MCB Groep'. Dat lijntje blijft enkel achterwege als dit tot verwarring of vervreemding van de cliëntèle zou leiden, want dat is natuurlijk nu ook weer niet de bedoeling.

MCB 60 jaar

Op 16 mei 2001 is het dus niet METAALCOMPAGNIE „BRABANT“, maar MCB Nederland dat zijn verjaardag viert: de 60e alweer. En dat betekent een nieuw kunstwerk en een nieuw feest. De medewerkers en gepensioneerden bieden de directie een waterkunststuk aan dat een plaatsje krijgt bij de ingang van het hoofdkantoor. 'MCB sterk in beweging' luidt de klaterende boodschap.



Met onder meer een knallend multimediaspektakel viert MCB Nederland haar 60e verjaardag.

Dat geldt voor de aanbieders zelf trouwens ook als het feest drie dagen later aanbreekt. Via onder meer een knallend multimediaspektakel, met lasers, dansers, een slagwerkgroep, De Kast en Guus Meeuwis worden ze dusdanig in beweging gehouden, dat ze op zondagmorgen hun kersvers ontvangen verjaardagscadeau nodig hebben om weer bij te komen. Handig, zo'n moderne koffiepadmachine van MCB! Het feest luidt tevens een verandering in in de kring van beleidsbepalers. Piet Setz, nog aangenomen door de oprichters zelf, neemt na 40 jaar MCB afscheid en mag voor zijn trouwe dienst een koninklijke onderscheiding in ontvangst nemen.

Wereldwijde crisis

Later dat jaar breekt op een dinsdag een geheel andere datum aan die niets feestelijks in zich heeft: 'nine eleven'. De terroristische aanslagen op de Twin Towers en het Pentagon in de Verenigde Staten slaan op 11 september 2001 vrijwel overal in de wereld een gat in de toch al krimpende economie. De beurzen zakken in, complete bedrijfstakken lijden enorme verliezen, de werkgelegenheid neemt af en het vertrouwen in de economie daalt naar waakvlammetjes-stand. MCB krijgt daar uiteraard, net als de meeste andere ondernemingen, een flinke veeg van mee. Klanten worden kritischer, stellen investeringen uit, nemen minder af en leggen minder op voorraad. De staalgroothandel roept direct de stafleden bij elkaar om tot haalbare en snel te realiseren verkoopacties en bezuinigings- en efficiencymaatregelen te komen. Uit de 136 ideeën die snel opborrelen, worden er negen gekozen die onder het mom van 'dikke vissen' projectmatig ten uitvoer worden gebracht. Ze variëren van papierbesparend, digitaal archiveren, wegwerken van incurante voorraden en het terugdringen van het aantal koeriersdiensten tot een betere opvolging van offertes. Bezuinigen via 'vissen' is echter onvoldoende. De economische recessie laat zich als dusdanig diep en halsstarrig aanzien, dat er ook naar de personeelskosten gekeken moet worden, de grootste uitgavenpost. Het aantal formatieplaatsen moet van 766 terug naar 726 willen baten en lasten weer enigszins in balans komen met elkaar. En zoiets gaat niet met een kaasschaaf, erkent ook de ondernemingsraad die vanaf het begin bij alle bezuinigingsoverwegingen wordt betrokken. Er is een mes nodig om MCB gezond te houden. Een mes dat op de eerste plaats in de tijdelijke contracten wordt gezet: het overgrote deel daarvan wordt beëindigd. Bij deze incisie komen ook een aantal druppels bloed mee, want met de ingreep verdwijnen plotsklaps vertrouwde gezichten uit het dagelijkse 'straatbeeld'. Ook bij het snijden in afdelingen raakt het mes enkele aderen. Per afdeling wordt namelijk gekeken waar het met een onsje minder kan en dat gaat gepaard met interne verplaatsingen van medewerkers.

2000

Afscheid Hub van Ettö; hij wordt commissaris MCB Holding en lid van verdienste Vereniging van Staaltoeleveranciers in Nederland.

April/mei: Toon van de Haterd en Charles Phielix statutair directeur.

Nieuwe coilhal en bemande kraan.

MCB Information Services.

Start Materiaalapplicatiecentrum.

Nieuwe benaming MCB-bedrijven.

31 december: 837 medewerkers.

2001

1 januari: oprichting 'Stichting Pensioenfonds MCB'.

16 mei: MCB 60 jaar. Het personeel biedt waterkunstwerk aan.

Economisch moeilijke tijden: actie 'Dikke vissen'.

Nieuw knipcenter in straalhal.

Afscheid Piet Setz: hij wordt Officier in de Orde van Oranje-Nassau.

Twee telefoons

Het belang van een goede klachtenafhandeling wordt ondersteund met een herkenbaar en prikkelend voorbeeld. Bij een verkoper gaan twee telefoons tegelijkertijd rinkelen. Op de ene komt een verkoopsgesprek binnen met een nieuwe klant. Het andere telefoontje betreft een klacht van een bestaande klant. Welke pakt de verkoper als eerste op? 'Het verkoopsgesprek', zal iedereen geneigd zijn te zeggen. En toch is dat de verkeerde volgorde. Want als een klant een klacht heeft, geeft hij je de kans om een fout te herstellen. Hij investeert in je. Dat betekent dat hij in principe nog klant wil blijven. Die kans mag je niet voorbij laten gaan. Een bestaande klant houden kost immers minder energie dan een nieuwe werven. Bovendien zijn klanten die tevreden zijn over de afhandeling van een klacht, potentiële ambassadeurs voor je bedrijf.

Beide maatregelen moeten de personeelsbezetting tot ver achter de komma efficiënter inrichten. Het zijn binnen MCB nooit eerder geziene ingrepen. Medewerkers zijn opgegroeid met een almaar stijgende bedrijfslijn en inkrimpen heeft dan ook iets onwenselijks. Er waren eerder wel dipjes geweest, maar dan moest de broekriem hoogstens een half gaatje worden veresteld. Het pinnetje van de gesp kon vaak ook al snel weer terug, want zaten de staalprijzen tegen, dan was er wel volumewinst, en viel het afgezette volume tegen, dan werd dat dikwijls gecompenseerd door oplopende staalprijzen. Maar deze keer is het menens. Voor het eerst dringt het besef door in de organisatie dat alles niet altijd blijft zoals het was. Organisatiebreed wordt van medewerkers flexibiliteit gevraagd om het bedrijf op poten te houden. In dagelijkse taal betekent dat heren der verandering van werkplek, verandering van werkzaamheden, minder werken, andere dagindelingen, kleinere teams. Het reikt tot aan vele stoelleuning en dat is schrikken geblazen. Het is bovendien een langdurige schrik, want de economische regenbuien houden lang aan. 2001 is slecht, 2002 ook. De vissen en de snijwerkzaamheden leveren wel besparingen van liefst vijf miljoen euro op, maar daarmee zijn nog niet alle zoden aan de dijk gezet. En in 2003 klaart het evenmin op, al had men daar stiekem wel op gehoopt. Daarom worden nieuwe dikke vissen uitgezet, wordt er verder geflexibiliseerd en gaat het op de beleids- en overlegtafels nog dagelijks over kostenreductie, veranderen, vacaturestops, part time werken, arbeidstijdverkorting, het terugdringen van overwerk, nieuwe dagindelingen en terughoudendheid in investeringen.

Verdere kwaliteitsverbeteringen

In economisch zware tijden is goed presteren zo mogelijk nóg belangrijker dan anders en daarom maakt de organisatie nog enkele kwaliteitslagen. Eén ervan is het opzetten van professioneel klachtenmanagement op basis van een geautomatiseerd systeem. Klanten waarderen het wel dat MCB'ers hun benen onder hun gat vandaan hollen om gemaakte fouten te herstellen, maar dat heeft toch iets van brandjes blussen waarbij de brandhaarden blijven smeulen. In de aanpak van klachten is meer structuur nodig, meer preventie ook. Een gemaakte fout mag niet opnieuw wortel schieten. Temeer daar foutloos handelen steeds meer een eis van grote klanten begint te worden.

Ook op het vlak van inkoop en verkoop klimt MCB een trede verder. Om leveranciers objectief te kunnen beoordelen aan de hand van historische prestaties introduceert de staalgroothandel een geautomatiseerd systeem. Niet bedoeld als koppensnellend instrument bij een mandje misperen, maar als houvast bij het realiseren van verbeteringen. MCB beschouwt leveranciers, zeker de grote, immers als strategische partners.

De verkoop wordt met vier regioteams in plaats van twaalf duo's anders ingedeeld om slagvaardiger en efficiënter te kunnen opereren. Zo komt er meer samenhang in de activiteiten en kunnen marktontwikkelingen efficiënter worden gevolgd. Een nog veel grotere operatie is het herontwerp van het totale verkoopproces en het aanpassen van de bijbehorende commerciële organisatie via het project Order Entry. Dat is nogal ingrijpend, want het gaat om een nieuwe manier van denken en werken op basis van een nieuw elektronisch programma: Sales Force Automation. Een programma dat tevens de weg opent voor on line bestellingen van klanten. Doel van deze grootscheepse operatie is dat orders klantgericht, sneller en efficiënter afgesloten en in het systeem gebracht kunnen worden. De tijd die verkopers daarmee uitsparen, kunnen ze besteden aan het bewerken van nieuwe markten en het introduceren van nieuwe producten in bestaande markten.

In elkaar

Intussen beweegt er ook weer iets aan de beleidstafels. Op vingerwijzing van de raad van commissarissen wordt de strategische aansturing van MCB International en die van MCB Nederland in handen gelegd van dezelfde personen. Dit moet het familieverband verder verstevigen en de doelstellingen van de verschillende bedrijven meer op één lijn brengen. Want het groepsdenken en handelen dient op alle familieniveaus het uitgangspunt te zijn: hoe kan elk van de bedrijven bijdragen aan



De verkoop wordt geherstructureerd om slagvaardiger en efficiënter te kunnen opereren.

de resultaten van de MCB Groep? Vanuit zo'n insteek kan MCB slagvaardiger optreden bij het uitbouwen van de marktpositie.

Met dat verder uitbouwen wil het in het begin van de nieuwe eeuw nog niet zo lukken. Integendeel zelfs, want in 2001 worden de activiteiten van Precision Steel Services uit gebrek aan positieve perspectieven beëindigd. MCB zet in Engeland in op kwaliteit, op het leveren van kwaliteitsproducten volgens Europese standaarden, maar Engelse afnemers blijken kwaliteit helemaal niet bovenaan hun wensenlijstje te zetten. De prijs is veel belangrijker. Ze willen wel kwaliteitsspul, maar dan graag tegen bodemprijzen. En Europa en Europese kwaliteitsstandaarden? Daar hebben ze niet veel mee op, sterker nog, niemand zal er een portie fish and chips minder om eten als Europa aan de rand van de Noordzee stopt. Het wordt MCB duidelijk dat ze in zo'n context niets te zoeken heeft: Wednesbury gaat op slot en de nieuwe machines worden opgeslagen op De Schakel. De inkrimping van het familieverband wordt niet gecompenseerd door aanwinsten in andere landen, zoals de bedoeling was. MCB wil vooruit in de vaart der volkeren, onder meer via gerichte overname van bedrijven in het buitenland, maar dat acquisitiebeleid komt zo vlak na de eeuwwisseling niet van de grond. In samenhang hiermee en met de verandering in de strategische aansturing worden wisselingen doorgevoerd in de top. Charles Phielix en Toon van de Haterd zijn degenen die binnenboord blijven; zij nemen ook het bestuur van de MCB Groep op zich. En er wordt een zoektocht in gang gezet naar een derde beleidspersoon, met een financiële achtergrond.



De machines van Precision Steel (links) worden opgeslagen op De Schakel (rechts).

Een nieuw borduursel

Wat intussen al wel duidelijk is, is dat MCB er goed aan doet de ogen naar Centraal-Europa op te slaan. Verschillende klanten van MCB verplaatsen hun activiteiten namelijk naar de lagelonenlanden in dit deel van Europa. En om deze klanten ook daar van dienst te kunnen zijn als toeleverancier, is een vergelijkbare beweging van MCB verstandig. Tegelijkertijd geven de Centraal-Europese landen MCB de kans om daar marktaandeel te veroveren en dus verder te groeien.

Tegen het eind van 2002 volgen de eerste bewegingen. In Tsjechië verkent MCB met potentiële partners de mogelijkheden om commerciële activiteiten en eventueel een productieplant op te zetten. Het komt tot principeafspraken met drie partijen, maar als één van hen die uiteindelijk niet nakomt, zet MCB de onderhandelingen stop en gaat ze onderzoeken of ze een eigen houtje kan vinden om op door te gaan.

Intussen vraagt ook de Nederlandse situatie aandacht. In de praktijk blijkt dat MCB Nederland en Hamel Metaal in de klantenvijver naar dezelfde vissen hengelen. En dat is natuurlijk niet de bedoeling. Het familieverband vraagt juist om wederzijdse aanvulling en ondersteuning, niet om concurrerende handelingen. Om meer samenhang aan te brengen, wordt besloten het logistieke stuk van Hamel Metaal te integreren in MCB Nederland en de voorraden te verhuizen naar Valkenswaard. Dat

Cigar, old chap?

Om de internationale aspiraties van MCB te ondersteunen, stelt één van de nieuwe beleidsbepalers voor om Engels als voertaal te bezigen in beleidsvergaderingen. Wat zouden de oprichters daar eigenlijk van vinden, Frans van Ettro en Marinus van Kempen? Bij de scheiding van de twintigste en eenentwintigste eeuw behoren ze natuurlijk al tot de geschiedenis van MCB, maar als je goed luistert, hoor je hun stemmen nog zachtjes galmen. 'Sigaarke, jungske?' Wat zou dat zijn in het Engels? 'Cigar, old chap?' Nee, het Brabantse MCB is verregaand geprofessionaliseerd en internationaal georiënteerd, maar dit voelt toch als vloeken in de kerk. Misschien is het maar goed dat er een aangescherpte tabakswetgeving aan zit te komen die roken op de werkplek wil gaan verbieden. Is dit probleem tenminste opgelost

2001

Activiteiten 'Precision' beëindigd.

31 december: 836 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.175.

2002

3 maart: 100ste geboortedag van Marinus van Kempen.

Herschikking Algemene Verkoop.

Start Optimalisatie Order Entry.

1 mei: afscheid van Hub van Ettro als commissaris.

Ingebruikname van de tweede kleine decoiler.

MCB stoot het 10% belang in Euro-Mit Staal B.V. af.

31 december: 760 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.104.

2003

Overname activiteiten van Perquy.

Prijs 'Arbo Tip 2003' voor huifschuifstelsel MCB-vrachtwagens.



De Staalmarkten vormen de kruidenierswinkels.



Hamel Metaal, inmiddels verhuisd naar Almere, is een specialist.

levert ook nog eens grote besparingen op. Deze operatie gaat evenwel niet zonder personele pijn in Almere, waar het aantal arbeidsplaatsen met ruim vijftig behoorlijk afneemt. In Valkenswaard komen er zo'n achttien plaatsen bij.

Die vispartij met verstregelde dobbertjes zet nog maar eens aan tot hevig bestuurlijk gepeins. Het groepsdenken is op strategisch niveau wel verankerd, maar daarmee ben je er nog niet. Je hebt op verschillende niveaus in de organisatie concrete dwarsverbanden nodig die de familieleden ook echt doen ervaren dat ze bloedverwanten zijn. Het bestuurlijk broedsel mondt uiteindelijk uit in een fraai ei dat 'Excellent in metaal' wordt gedoopt. Onder dit motto wil de top de gezamenlijkheid meer handen en voeten geven door de MCB Groep in vier functieclusters te verdelen, waar via projecten stapsgewijs naartoe wordt gewerkt: Internationale Product Management Groepen (IPMG's), Verkooporganisatie, Logistiek en Operations, en Financiën en ICT.

De IPMG's worden groepsbreed verantwoordelijk voor productontwikkeling, inkoop en verkoop aan (grote) klanten. Door de zaken op deze vlakken over de zusters heen af te stemmen, liggen er veel voordelen voor het grijpen, is het idee. Je krijgt een bredere afzet van nieuwe producten, je kunt voordeligere inkoopcontracten afsluiten, assortimenten beter afstemmen, incurante voorraden verlagen en je kunt je relatie met klanten verder verstevigen door hen te laten profiteren van familiebrede combinatieverkoop. Kortom, meer service en lagere (voorraad)kosten.

Zo'n groepsbrede lijn is ook handig ten aanzien van Logistiek en Operations (Transport). MCB'ers zijn immers op meerdere plaatsen in de weer met laden, lossen, opslaan en vervoer en als je dat regio- en grensoverstijgend afstemt, kun je de commerciële activiteiten doelgericht ondersteunen en pik je heel wat efficiencywinst mee. Eenzelfde 'samen sterk'-idee zit achter de groepsbrede organisatie van Financiën en ICT. Dit cluster moet de administratieve, financiële en ICT-activiteiten binnen de gehele MCB Groep centraal gaan aansturen. En één van de eerste zaken die wordt aangepakt, is het vernieuwen van het informatiesysteem. EMCEBIS past namelijk niet bij de internationale aspiraties. In het verleden is het op het lijf van MCB Nederland geschreven. Met wat aanpassingen qua taal en valuta is het ook wel binnen zusterbedrijven in gebruik, maar EMCEBIS is en blijft een systeem dat voor één bedrijf is gemaakt, niet voor een conglomeraat van bedrijfjes. Zo is het bijvoorbeeld niet mogelijk om via EMCEBIS in elkaars voorraad te kijken en dat is juist iets wat wel noodzakelijk is in familieverband.

Het borduursel van de MCB Groep krijgt met deze drie clusters enkele verstevigende, horizontale draden. En daar wordt de verkooporganisatie per land als verticale draad doorheen geweven. De dagelijkse verkoop aan het gros van de klanten blijft namelijk

nationaal georganiseerd. Wel is het de bedoeling dat er nadrukkelijk gewerkt gaat worden vanuit drie verkoopformules. De markt wordt ingedeeld in 'groot generalistisch', 'klein generalistisch' en 'specialistisch'. Voor Nederland betekent dit dat MCB Nederland zich als een supermarkt, een grote generalist, op de grotere afnemers richt. De Staalmarkten vormen de kruidenierswinkels binnen de formule, de kleine generalisten met maatproducten voor lokale en regionale klanten. En Hamel Metaal en Kubra varen mee als speciaalzaken met respectievelijk non-ferro, aluminium en roestvast stalen en kunststof lekkernijen. Zo tekenen zich vanzelf onderscheiden klantgroepen af, waardoor onderlinge concurrentie zo veel mogelijk wordt uitgebannen, terwijl de MCB Groep wel alle klanten kan bedienen. Een Front Office overleg moet dit soepel laten scharnieren en er tevens voor zorgen dat klanten met wensen die de familie nationaal overstijgen, niet gek worden van al die verschillende winkeldeuren. Het formuleren van het nieuwe patroon is nog maar de start. De grote uitdaging is dit concept met naald en draad praktisch vorm te geven. Een klus die om leiding van een vierkoppige raad van bestuur vraagt, waarbij ieder lid één functiecluster in zijn portefeuille heeft. Daarvoor is een zorgvuldige zoektocht nodig, want op dat moment is Toon van de Haterd de enige die op dit niveau de kar trekt. Zijn collega is om dringend persoonlijke redenen tijdelijk op sabbatical.



MCB is op meer plaatsen bezig met laden en lossen.

Samen verspanen

In Nederland wordt in het verlengde van de drie-formulenfilosofie een Competence Center Verspaning in het leven geroepen. Binnen dit CCV wordt Hamel Metaal de hoofdingang voor klanten die hun materialen gefreesd willen hebben of geboord, gedraaid, geslepen, geschaafd, gestoken en wat dies meer zij. Achter de voordeur zit de verspaningskennis van Hamel Metaal, Staalmarkt en Kubra gebundeld.

Een positief slot

Terwijl de zoektocht wordt uitgezet, vindt in Oost-Nederland en België uitbreiding plaats. In Almelo laat Staalmarkt een nieuw speedbootje te water, Staalmarkt Twente, en tevens wordt duidelijk dat MCB in Wychen met een partner 'samenschurkt': Metaveld, een 30 man sterke, gespecialiseerde toeleverancier van staalcomponenten voor de transportindustrie. MCB neemt een 50% belang in het Wychense bedrijf om de positie in de transport- en trailerbouwbranche te versterken. Daarmee haalt MCB ook activiteiten als lasersnijden, plasmasnijden, kanten, lassen, boren en zagen binnen de familie. Het klinkt misschien 'raresnuitiger' om een metaalbewerker binnen te halen in een groep van handelsbedrijven, maar het past wel in de tendens dat klanten steeds vaker specifieke diensten overlaten aan leveranciers. En met het ruime trailerbouwassortiment en de ervaring die MCB inbrengt in de samenwerking, kan de cliëntèle in elk geval met nog meer potentie bestookt worden.

Verder naar het zuiden neemt de MCB Groep de activiteiten van het Belgische Perquy over, een groothandel van meerwandige, kunststof halfabrikaten voor de Benelux, Noord-Frankrijk en Centraal-Europa. Ze worden geïntegreerd binnen Kubra Kunststoffen.

En zo loopt 2003 alweer ten einde. Een jaar waarin het economisch nog altijd flink regent, maar waarin zich toch ook een paar perspectiefrijke opklaringen aandienen. Deze positieve tendens weerspiegelt zich ook in de Metaaldagen, een klantenevenement dat MCB in de laatste maand van het jaar voor het eerst organiseert. Het idee hiervoor borrelt op uit de samenwerking met Möller Metaal, een machineleverancier waar MCB een metalenplatenrelatie mee heeft. Beide bedrijven nodigen gezamenlijk honderden klanten uit die op De Vest alles te zien en te horen krijgen over de nieuwste ontwikkelingen op het vlak van plaatmaterialen en plaatbewerkingsmachines.

Drie geavanceerde Trumpf-machines, een lasersnijmachine, ponsmachine en kantpers, worden gedemonstreerd, er is een lezing over laserlassen, een rondleiding langs de decoiler en een bezichtiging van de faciliteiten van MCB op De Vest. Het initiatief valt bij de gasten zeer in de smaak en de gedachten gaan dan ook al gauw uit naar een periodieke organisatie van het evenement.

Verdere buitenlandse avonturen

De positieve context waarin het lastige 2003 eindigt, zet in 2004 door, het jaar waarin Order Entry dichterbij komt. Het jaar ook waarin MCB de inkoop van niet-handelsgoederen en diensten centraliseert bij enkele gespecialiseerde inkopers. En het jaar waarin er via het project 'MCB in de Duitse markt' extra aandacht wordt geschonken aan de familieband met MCB Deutschland. MCB wil zich daar, in het kader van de drie-formulenaanpak, nadrukkelijker als grote generalist positioneren. Het onduidelijke imago dat ze in Duitsland heeft, moet worden afgeschud. Er is toch iets te veel door een Nederlandse bril gekeken door bijvoorbeeld Hollandse betalings- en vrachtcondities te hanteren en MCB als marktleider te poneren. Dat mag in Nederland wel kloppen, maar op Duits grondgebied is nog geen sprake van marktleiderschap. Daar is MCB *ein Lieferant aus Holland* en dat klinkt toch net even anders. Het uitventen



De Metaaldagen zijn zó succesvol, dat MCB uiteindelijk besluit er een tweemaaljaarlijkse evenement van te maken.

2003

Start Staalmarkt Twente in Almelo.

MCB: 50% belang in Metaveld.

250.000ste coil in Service Center.

Alliages viert haar 40-jarig bestaan (nu is men met de telling helemaal van het padje af....).

Formulering Excellent in Metaal.

December: 1e editie Metaaldagen.

31 december: 738 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.044.

2004

Oprichting MCB Czech Republic.

Vernieuwing van raad van bestuur van MCB International annex directie MCB Nederland.

MCB België opereert in Frankrijk onder de naam MCB France.

Project 'MCB in de Duitse markt'.



Van boven naar beneden: Patrick Nijts, Jan van Zeeland en Geert Wanten worden eind 2004 benoemd als leden van de raad van bestuur.



Het nieuwe product Gutbond is een mooi voorbeeld van familiale dwarsverbanden.

van het assortiment vraagt ook om zorgvuldig manoeuvreren. Met 'platen van alle maten' verover je bijvoorbeeld niet bij voorbaat alle harten. In veel Duitse contreien is het gangbaar om leveranciers eerst eens voorzichtig af te tasten en te kijken of ze goed presteren met standaardproducten. Daarna bloeit eventuele interesse in andere maten op. Via intensivering van de samenwerking tussen 'Valkenswaard' en 'Dormagen' wordt deze *couleur locale*, deze *lokale Färbung*, nadrukkelijker geïntegreerd in de verdere aanpak die tot meer omzet en afzet in de Duitse markt moet leiden.

De exercitie blijkt zeer leerzaam en geeft belangrijke bagage mee voor de verdere buitenlandse avonturen. Ze maakt zichtbaar hoe belangrijk het is om kennis van cultuur en markt stevig te verbinden met kennis van beschikbare producten en diensten en logistieke mogelijkheden. Zo leg je een goed fundament voor marktverovering. Die verdere buitenlandse avonturen worden begin 2004 trouwens al werkelijkheid, want MCB tilt in het Tsjechische Humpolec een eigen verkoopkantoor van de grond, dat alle voorhanden zijnde producten van MCB aan de man gaat brengen. MCB Czech Republic gaat zich daar vooral op het klein- en middenbedrijf richten. Aansturing en bevoorrading vinden voorsnog vanuit Valkenswaard plaats, maar de bemanning ter plekke bestaat geheel uit Tsjechen. Met deze teen in Centraal-Europa wil MCB ervaring opdoen alvorens verder op te stomen. Maar intussen wordt de loop ook al spiedend op de Hongaarse en Poolse markt gelegd.

Nu het ernst wordt met de internationale plannen, wordt het ook tijd om de kapiteins-kajuit bemand te hebben. Dat lukt: per november 2004 treedt een nieuwe raad van bestuur van MCB International annex directie van MCB Nederland aan. En 'nieuw' is ook echt nieuw, want Toon van de Haterd en Charles Phielix treden, in overleg, terug als bestuurders. Ze blijven nog een maand aan als adviseur, maar maken plaats voor Patrick Nijts, die de IPMG's onder zijn hoede neemt, Jan van Zeeland, die over de verkooporganisatie waakt, en Geert Wanten, die Logistiek en Operations in de portefeuille steekt. Hiermee wordt de hoeveelheid oorspronkelijk MCB-bloed in de top stevig aangevuld, want de heren worden allen uit eigen gelederen gerecruteerd. Voor velen voelt dat vertrouwd. Het MCB-gevoel dat ze in hun hart dragen, zit ook weer in het hoofd van de organisatie. Alleen voor de financiële expertise wordt buiten de deur geworven. En die wordt in de persoon van Mariëtte Doornekamp al snel gevonden. Zij wordt twee maanden later verantwoordelijk voor Financiën, ICT en Human Resource Management. Het kwartet bestuurders zet zich direct aan het opstellen van een missie, visie en strategie voor de MCB Groep en een business plan met het langetermijnbeleid voor de jaren 2005-2009. Het plan steunt op de uitgangspunten van 'Excellent in metaal' en de uitkomsten van een analyse van de ontwikkelingen bij klanten, leveranciers en andere relevante partijen. Deze analyse wijst uit dat de markten enorm in beweging zijn en dat er van de MCB-familie dus veel dynamiek wordt verwacht en een groot vermogen om flexibel in te spelen op ontwikkelingen. Om die verwachtingen niet ergens *ins Blaue hinein* vast te spijkeren, verbindt de raad van bestuur een ambitieuze doelstelling aan het business plan: in vijf jaar tijd moet de omzet van de MCB Groep met 100 miljoen euro omhoog.

Nieuw product breed uitgezet

De functieclusterstructuur met z'n verticale en horizontale draden begint geleidelijk aan te scharnieren. En dat werpt z'n vruchten af. Het nieuwe product Gutbond is daar een mooi voorbeeld van. Via dwarsverbanden tussen de IPMG Aluminium en front offices van verschillende vestigingen kunnen uiteenlopende klanten wel-dra van deze aluminium sandwichpanelen worden voorzien. Een speciaal Gutbond-team, met deelname vanuit MCB Nederland, Hamel Metaal en Kubra, speelt daar een belangrijke marktwerkende rol in. Het team zorgt voor de introductie van het nieuwe product bij vertegenwoordigers, fabrieksbezoeken en publiciteit. Niet lang hierna boekt ook Staalmarkt haar eerste Gutbond-order.

Oude liefde

De garage vormt eveneens een stuwende kracht voor het familieverband. Ze verzorgt inmiddels beheer, onderhoud en reparaties van het wagenpark van zowel MCB Nederland, MCB België, Staalmarkt, Kubra als Hamel Metaal. In diezelfde garage zien we in 2005 trouwens een oude bekende opduiken. De voormalig motorcrosser Hans Stacey meldt zich als leverancier van dieselolie voor intern transportmateriaal. Geïntrigeerd door de effecten van Brabantoil is hij zich in het kleverige spul gaan verdiepen en heeft een oliehandel opgezet. En wanneer je klanten werft, zoek je natuurlijk ook 'oude liefdes' op. De 'liefde' blijkt wederzijds en loopt trouwens niet alleen via de garage, maar ook via Staalmarkt, dat metaalbewerkingsolie afneemt. En waar voorheen de motor van Hans Stacey de verkoop van MCB bevorderde, houden MCB en Staalmarkt sindsdien de omzet van Hans' oliehandel mede op peil.



MCB neemt Haas over om er een Belgische Staalmarkt-vestiging van te maken.

Missie, visie en strategie

Waar staat MCB voor?

Vanuit onze toonaangevende positie in een markt vol dynamiek leveren we producten en diensten die onze klanten nog succesvoller maken. MCB wil partner en favoriete leverancier voor haar klanten zijn. We willen deze positie verder uitbouwen en gaan voor continuïteit, groei en ondernemerschap.

Hoe maken we dat waar?

- Door alert te zijn op veranderingen en daar snel en flexibel op in te spelen.
- Door met nieuwe toepassingen en producten voorop te lopen. Door de kennis en het enthousiasme van onze medewerkers.

Hoe bouwen we onze positie uit?

- We doen dat samen, slagvaardig en weloverwogen, vanuit de sterke basis die we hebben.
- Marktfocus: op welke bestaande en nieuwe (internationale) markten kunnen we scoren?
- Nog sterkere inkoop, nog beter productaanbod.
- Operational excellence = het beste bedrijf zijn.

Wat is daarbij belangrijk?

- We werken met elkaar, voor onze klanten.
- We zijn scherp en spelen alert op veranderingen in.
- We zijn duidelijk en helder, we werken samen.
- We tonen initiatief en enthousiasme, we nemen verantwoordelijkheid.
- We hebben plezier in ons werk.

markt, in Centraal-Europa is sprake van geheel nieuwe markten. Het zijn compleet witte vellen papier waar MCB nog slechts een paar woorden Tsjechisch op heeft geschreven. In 2006 komen daar nieuwe talen bij: MCB richt achtereenvolgens MCB Hungaria en MCB Polska op. Het zijn geen volstrekte klonen, want Centraal-Europa blijkt allerm minst een homogene markt. In Tsjechië vormt vooral het midden- en kleinbedrijf de clientèle en in Hongarije grootschalige productiebedrijven. De Poolse markt is een mix van kleine, middelgrote en grote ondernemingen. MCB hoopt dáár met aluminium en roestvast staal twee

Centraal-Europa als tweede thuismarkt

Hoe luidt dat Chinese spreekwoord ook alweer? Duizend kilometer begint met de eerste stap. En honderd miljoen euro dus met de eerste euro. Misschien komt die wel van Metaveld, dat in 2005 voor 100% in bezit komt van MCB. Of van het nieuwe speedbootje in de vloot, de splinternieuwe Staalmarkt die in Alkmaar zijn deuren opent. Of van de zuiderburen, die het Staalmarkt-concept eveneens willen invoeren en daar onder de naam 'metaalService' mee aan de slag gaan in Verviers en later in Moeskroen. Vormen de Belgische regionale afnemers een nieuwe klantenkring in een bestaande

2004

Open Dag voor de medewerkers van MCB en hun gezinsleden.

Start Staalmarkt Almere.

Start Competence Center Verspaning.

31 december: 744 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.039.

2005

Mariëtte Doornekamp lid raad van bestuur MCB International en directielid MCB Nederland.

Missie, visie en langetermijnstrategie MCB Groep.

Synchronisatie artikelbestanden MCB-bedrijven: 1 centraal bestand met 280.000 artikelen.

Recordweekproductie van 5.670 ton in Steel Service Center.

Slitter 3 wordt operationeel.

Bouw van het CPB.

MCB 100% belang in Metaveld.



MCB viert haar 65e verjaardag met een kermisachtige boulevard.



In 2007 wordt de Tsjechische tak van MCB verder opgetuigd. Ze gaat haar oorspronkelijke naam, MCB Česká Republika, voeren en verhuist naar Jihlava, waar een echt magazijn wordt ingericht. Van MCB Nederland neemt ze enkele machines over om klanten materiaal op maat te kunnen bieden. De Tsjechische zuster gaat ook meer zelf inkopen om transportkosten van toeleveranciers te drukken. In Jihlava is er inmiddels al werk voor zo'n twintig man.

belangrijke 'ijzers' in het vuur te kunnen leggen. Het wensenlijstje is daarmee nog niet afgewerkt, want studie wijst intussen uit dat Roemenië goede kansen lijkt te bieden voor trailerbouwproducten.

De markt onderzoeken, contacten leggen, een klantenkring opzetten, in elk land staat MCB voor dezelfde opgave. En het daagt al gauw dat het niet erg efficiënt is als ieder nieuw familielid hevig orenkrabbend het wiel moet gaan zitten uitvinden. Zo kan er bijvoorbeeld veel geleerd worden van de eerste ervaringen in Tsjechië. MCB is daar tegen een aantal praktische hobbels en knobbels aangelopen waar anderen de tenen ook aan kunnen stoten. Dat zou zonde zijn natuurlijk. Daarom wordt al snel een nieuwe BV gecreëerd: MCB Central Europe. Deze gaat als brug functioneren tussen MCB International en de landenorganisaties in Centraal-Europa. Enerzijds helpt ze de MCB-bedrijven zich vanaf hun geboorte te ontwikkelen tot winstgevend, gevestigde ondernemingen. Anderzijds vormt ze voor MCB International het aanspreekpunt voor geheel Centraal-Europa. Met de teruglopende staalconsumptie in West-Europa moet dit deel van het continent voor MCB een tweede thuismarkt worden. Zowel door de afzet aan West-Europese ondernemingen die daar zijn neergestreken, als door de afzet aan lokale klanten.

Over de douanepalen heen

De internationale dadendrang van MCB wordt in eerste instantie ingegeven door het feit dat klanten activiteiten verplaatsen naar Centraal-Europa. Daardoor komt MCB in verschillende landen met dezelfde klant aan tafel te zitten. Dat kan natuurlijk wel een paar onsjes efficiënter. Daarom stelt MCB een International Key Account Manager aan, die de zaken, per klant, over de douanepalen heen gaat coördineren. Deze aanpak versterkt tevens de inkooppositie bij leveranciers.

MCB 65 jaar

De toenemende internationale inkleuring van MCB is goed af te lezen aan de viering van alweer een volgend jubileum. Op 16 mei 2006 bereikt de staalgroothandel haar pensioengerechtigde leeftijd: 65 jaar. Op De Schakel wordt daar op de meest nabije zaterdag een bonte, bruisende en kermisachtige boulevard aan gekoppeld waarop alle landenorganisaties vertegenwoordigd zijn met een paviljoen vol nationale drankjes, hapjes en bijbehorende muziekacts. Natuurlijk nodigt MCB daar weer gepensioneerde én actieve medewerkers voor uit, met partner en kroost. De boulevard is bepaald geen festiviteit die bij een retraite hoort. Integendeel, alles staat, net als doordeweek, afgesteld op actie. De allerdappersten kunnen bij de ingang al meteen hun horizontale rijvaardigheden aanvullen met verticale door te bungee-jumpen in een auto. Gelukkig zien we weinig chauffeurs instappen, net als bij de botsautootjes trouwens Deze elastische attractie vormt de opmaat voor de boulevard die zich daarachter ontvouwt, met een reuzenrad, een octopus, een klimpaal, een draaimolen, plastic klimtoestellen en springkussens, een ballenbak en een kop van jut. Een afwisselend woest en vredig tafereeltje vormen de rodeostier en de plastic oefenkoe die zich zonder tegenstribbelen laat melken door de meest onhandige uiertrekkers. Verderop laat een oude auto zich al even geduldig pimpen en sukkelen een paar cavia's doodgemoedereerd en regelmatig pauzerend op een paar gaten af in wat caviaraces worden genoemd. Een waarzegster met staalblauwe ogen ontbreekt evenmin. Ze wordt echter geheel in beslag genomen door inkopers die ook op hun vrije zaterdag achter de staalprijsen aan zitten, terwijl marketingmensen met name collegiale belangstelling tonen. Een half magazijn vol schmink wordt op het MCB-kroost losgelaten en verder kan iedereen zijn kapsel alle kanten op sturen bij de fantasiekapper. Daarbij wordt wel een benauwd oogje geworpen op dege-

nen met direct klantencontact op de eerstvolgende maandagmorgen. Als Boney M als surprise-act de kermis afsluit, heeft MCB weer stevig aan personeelsterwing gedaan. Menige MCB-uk van een paar turven hoog is namelijk helemaal vol van het werk van pappa of mamma. In zó'n leuk bedrijf wil hij later ook gaan werken!!



Een blik op enkele boulevardactiviteiten bij het 65-jarig bestaan.

Ten aanval

Met de familieband weer flink verstevigd, ter plekke en naar de toekomst toe, gaat het op maandag vrolijk verder. Het functioneren van MCB Central Europe zorgt ervoor dat de raad van bestuur van MCB International als directie ook volle aandacht kan geven aan MCB Nederland. Want daar gaat het eveneens op topsnelheid door, onder meer bij MCB Service dat inmiddels qua benaming officieel is oversprongen op 'Steel Service Center'. Daar is men, met een weekproductie van 5.670 ton, weer eens door een eerder gevestigd record heen gebroken. Een nieuwe decoiler blaast daar inmiddels ook z'n partijtje in mee. Deze is speciaal bedoeld voor het knippen van oppervlaktegevoelige materialen, zoals aluminium, roestvast staal en voorgelakt bandstaal. In 2006 en 2007 gaat het zelfs nog verder. Slitter III en decoiler IV, die eerder in Wednesbury dienst deden, worden uit 'hun Engelse doos' gehaald om aan de slag te gaan in Valkenswaard. Daarmee wordt de productie verder omhoog geschroefd. Wat MCB Service in het eerste volle jaar draaide, komt in het Service Center in 2007 in een maand tijd uit de machines. Met het stralen en conserveren gaat het eveneens crescendo. Maar er is nog meer. In de loop der jaren zijn de bewerkingswensen van klanten dusdanig gegroeid en verbreed, dat MCB inmiddels niet alleen over een straalmachine, maar ook over knipbanken beschikt, evenals een slijp-, borstel- en foliemachine, platenzaagmachines, een kasto-zaagmachine en een grotseriezaagmachine. Ze staan in allerlei hallen in Valkenswaard en Eindhoven, omdat ze dáár geplaatst zijn waar het handig was. Niet zo efficiënt eigenlijk, zo'n lappendeken. Met alles onder één dak zou je de machines beter kunnen benutten. Medewerkers zijn dan breder inzetbaar, ploegendiensten worden mogelijk, leegloopmomenten komen minder voor en afwezigheid is beter op te vangen. De voordelen vormen zó'n hoge stapel, dat er op De Vest al snel een Centrum Productie Bewerkingen vrijrijst. In het eerste jaar van bestaan presteert het reeds boven verwachting.

Met het Steel Service Center en het Centrum Productie Bewerkingen heeft MCB nu twee grote productielocaties met allerlei bewerkingsmogelijkheden. In Duitsland staan bovendien twee platenzaagmachines en een verticale bandzaagmachine die schijven en ringen uit aluminium en non-ferro producten kan zagen. Samen met de know how en mogelijkheden op logistiek gebied is MCB zo nog beter in staat om algehele oplossingen te bieden voor complete procesonderdelen. Voor klanten betekent dit niet alleen dat ze een hoop 'gedoe' uit handen kunnen geven, maar ook dat hun integrale kostprijs lager wordt. Alle reden dus om een aanvalsplan te smeden dat in goed Brabants 'Competence Center Customer Solutions' heet.

2005

Start Staalmarkt Alkmaar.

MCB Deutschland wordt 20 jaar.

31 december: 719 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.061.

2006

Uniformering websites MCB.

Overname van Haas Verviers en La Creche in Poitiers.

Start van MCB Hungaria en MCB Central Europe.

Patrick Nijs directievoorzitter MCB Nederland en voorzitter raad van bestuur MCB International.

16 mei: MCB 65 jaar.

Juni: start van de model-IPMG 'Staal lange producten'.

Afscheid Mariëtte Doornekamp.

Het Van Doorne Fonds bestaat 25 jaar.

Start CPB.



MCB wint in 2007 het Gouden Oor voor een goed klachtenmanagement.



MCB verschijnt niet alleen met de digitale snelweg op de 'gewone', sommige chauffeurs gaan nóg een stapje verder.

Een Gouden Oor

Als je 'aanvalt', moet je het zaakje intern natuurlijk op orde hebben. MCB heeft de aandacht voor kwaliteit in de loop der jaren steeds verder verankerd in organisatiestructuur, bedrijfsprocessen en trainingen. Klachtenmanagement is dermate goed op stoom gekomen, dat MCB er in 2007 een Gouden Oor aan overhoudt, als prijs voor het bedrijf dat hier volgens het Platform voor Klachtenmanagers het beste mee omgaat. Voor de staalgroothandel is dit 'dure oor' aanleiding om klanten met een taart te bedanken voor hun bijdrage. Zij namen immers de moeite om klachten kenbaar te maken en dat heeft MCB de kans gegeven processen te verbeteren. De reacties op het zoet zijn net zo positief als eerder na de taartenactie bij het 50-jarig bestaan. Het initiatief activeert ook zo'n beetje alle bakkers 'op de hoek' die de creatieve grillen van MCB voortaan nauwlettend in de gaten houden. Voor hen betekent taart immers brood op de plank!

Heerlijk, die MCB-taart

Soms raak je de juiste snaar met één taart, soms zijn er tien voor nodig. Eén van de klanten die naar aanleiding van het Gouden Oor een taart ontvangt, meldt dat hij het een prachtig gebaar vindt. Hij heeft echter wel een probleem: "Wat kan ik met één taart? Er werken hier honderd mensen!" Nou, dat laat MCB natuurlijk niet op zich zitten. De bakker wordt meteen naar z'n oven gejaagd en in een mum van tijd worden tien taarten bij de klant bezorgd, zodat alle medewerkers een stuk hebben. Het valt letterlijk en figuurlijk zeer in de smaak. Bij een andere klant is het ook raak. Het bedrijf is volop aan het verbouwen en heeft net zo'n Murphy-dag waarop alles fout gaat. Ze komen bouwmaterialen te kort, het cement wordt niet hard, de luxaflex is te kort, het licht doet het niet, de bureaupoot breekt af, de computer slaat op tilt, de secretaresse breekt haar enkel en de dienstauto rijdt tegen een muur. Zo'n dag ongeveer. Lange gezichten en diepe verzuchtingen, betrokkenen zitten gedepriemd op hun stoel als de bel gaat. TAAAAAART!! Temidden van de bakken vol ellende komt er zomaar taart uit de lucht vallen. Het maakt de hele dag in één klap goed. Opgelucht door zo veel blije gezichten stapt de bakker dan ook enthousiast met volle handen op die ene losliggende vloertegel af..... Hij smaakt heerlijk, de MCB-taart.

Mooi toch?

Anno 2007 is de relatie tussen MCB en Bulthuis nog altijd prima. Bulthuis Truck- en traileronderdelen is een zeer gewaardeerde klant. Dat geldt ook voor de voormalige 'Metaalindustrie en Constructiewerkplaats P. van der Leegte'. De 'werkplaats' van oprichter Pieter van der Leegte is inmiddels wel 'lichtelijk' uitgebreid. Het is de VDL Groep geworden, met zo'n 75 werkmaatschappijen in 14 landen over de gehele wereld. De omzet van minder dan een miljoen gulden is geklommen naar meer dan 1,5 miljard euro. Geen 30, maar 7.500 mensen zorgen daar voor. En we zien de VDL-directeur niet meer met de balans onder de arm naar MCB op de Aalsterweg lopen. De raad van bestuur kijkt nu in Eindhoven 'vijf hoog' uit over het VDL-bedrijfsimperium. Groei, internationalisering, acquisitie. Een uitvergroting van de ontwikkeling die MCB doormaakt. Zo gaat elk bedrijf vanuit zijn dienstverleningsfunctie zijn eigen weg. In de kern zijn MCB en VDL echter dezelfde: geworteld in Brabant, begonnen op een paar vierkante meter en rijk aan handelsgeest. Kijk maar naar de elastische kredietverlening door MCB en een paar 'prijbewuste biljartstoten' van VDL. Mooi toch?



Het stroomlijnen van de logistieke organisatie is een van de uitdagingen die voorliggen.

MCB op beide snelwegen

Op 23 januari 2006 lanceert MCB Nederland haar vernieuwde website, die tevens de basis vormt voor die van de meeste zusterbedrijven. Zo wordt ook op de digitale snelweg het familieverband geaccentueerd, waar op de echte snelweg trouwens naar wordt verwezen. De kentekenplaten van het wagenpark krijgen namelijk een verwijzing naar www.mcb.nl. Daarmee wordt het onvermijdelijke filerijden nog een béétje rendabel. Want als je als achterliggende automobilist een uur lang in opgedrongen stilstand op het websiteadres zit te staren, ben je 's avonds natuurlijk tot alles in staat. Nou, dat zou dus zomaar een actieve bestelling van een paar ton materiaal kunnen zijn.....!

66 jaar

Taart. Wie weet is daar na 2007 ook regelmatig reden voor. Er ligt ten minste een kwartet aan belangrijke nabije uitdagingen. Het veroveren van Centraal-Europa als tweede thuismarkt. Het stroomlijnen van de logistieke organisatie door het inrichten van een uitgekiend netwerk van opslaglocaties en distributiepunten binnen de MCB Groep. De overstap naar een nieuw informatiesysteem met deels standaard- en deels MCB-eigen modules die op familieniveau hanteerbaar zijn. En de verdere vormgeving van de drie-formulenaanpak binnen de landenorganisaties. Eigenlijk mag je daar in zijn algemeenheid nog het streven aan toevoegen om als staalexpert meer aanwezig te zijn in de ontwikkelfase van producten. Mooie klussen op zesenzestigjarige leeftijd.

66. Een mooi rond getal met twee opwaartse stokjes. Dat 'opwaartse' past wel bij MCB. Een onderneming die groot is geworden via ondernemingsgeest en aanpakken, van hoog tot laag. Met bazen die kennis inbrengen van producten, toepassingsmogelijkheden, financiële zaken en bedrijfsvoering. Die goede contacten hebben met klanten en leveranciers. En die over een brede familie- en kennissenkring beschikken die vruchtbaar is voor de bemensing van het bedrijf.

Als een vliegwielconstructie gaat het dan door. 'Heb jij er nog één.....?' MCB wordt een familie- en kennissenkring op zich. Met vaders, zonen, zwagers, neven, nichten, ooms, zusjes, broers, tantes, burens en bekenden van de overkant. Vakkennis brengen ze soms mee, of levenservaring. Of alleen goede wil en opgestroopte mouwen. Met al die kwalificaties kom je er bij MCB. Gewoon aanpakken, de praktijk

leren kennen, scholing. Werk is er altijd. Zowel tijdens bedrijfstitijden als daarbuiten. Hee-hup in de buitenlucht, hup-nog-even op het kantoor. Binnen houdt het potkachelje je warm en buiten doet het sjuuwen dat wel. Lange dagen in zuinige omstandigheden zonder overdaad. Maar je staat er samen voor en dat verbindt, tijdens én na het werk. En de sociale impulsen van de bazen doen de rest. Kolengeld, een extraatje bij allerlei aangelegenheden.

En intussen groeit het. Het aantal klanten, de agentschappen, het assortiment, de voorraden, het personeelsbestand, de MCB-huwelijken, de overuren, de opslag, het aantal wagens, de gebouwen. De vestigingen ook, met België erbij. En het aantal zonen dat in de schreden van de oprichters volgt. Van één naar vijf. Drie van hen worden klaargestoomd voor directe opvolging van de oprichters. Qua medewerkers kruipert het al naar de tweehonderd, driehonderd. Er zijn gedragsregels nodig.



MCB is groot geworden via ondernemingsgeest en aanpakken, van hoog tot laag.

2006

Gutbond nieuw product van de MCB Groep.

Start van Key Account Management om klanten grensoverschrijdend te helpen.

1 oktober: Igor La Vos directeur Inkoop MCB Nederland en directeur IPMG MCB International.

Nieuwbouw van StrukturMetall.

Oktober: oprichting MCB Polska.

31 december: 715 medewerkers.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.115.

2007

1 januari: afscheid van Piet van Kempen als commissaris.

1 januari: Jos Aarts directeur Finance & Control MCB Nederland en lid raad van bestuur MCB International.

14 februari: MCB wint het Gouden Oor voor klachtenmanagement.

Afstoten Perquy.

Foto's pagina 166-167 van links naar rechts en van boven naar beneden:

MCB op de Aalsterweg (tussen 1976 en 1986). • De kantine in de aangebouwde vleugel op de Aalsterweg (tussen 1976 en 1986) • Activiteit in het Centrum Productie Bewerkingen (2006-2007). • Werkzaamheden in het magazijn (2006). • MCB ontwikkelt zich internationaal (jaren '90).

De olietank wordt vervangen op de Aalsterweg (jaren 60-70). • De afdeling Onderhoud en Ontwikkeling (1988). • Al 35 jaar samen binnen MCB (1976): Frans van Ettro (links) en Marinus van Kempen. • Als je vooruit wilt komen en bereid bent af en toe boodschappen te doen, kom dan naar MCB! • MCB'ers dansen de Sirtaki op het 25-jarig bestaan van MCB (1966). V.l.n.r. knielend Marijke van Doremalen, Gerry van de Velde, Elly van Herpen en J. Muller. Staand v.l.n.r. echtgenoot van Marijke, Jack Muller, Ferd Palm, Jan Smits, Gerard van Hoof. • Ferd Palm met de offsetmachine (1966-1967).

De bemande coilkraan in actie (2002). • Op kantoor (circa 1975). • Jan van Zeeland overhandigt de 10e editie van het MCB Boek aan Jan Kamminga (2007). • Werkzaamheden in de gehuurde hal van Sallaerts (jaren '70). • MCB in Valkenswaard, met vooraan De Vest en schuin achter rechts, de Kennedylaan (jaren '80-90).

'Gij zult de klant koesteren en spaarzaam omgaan met vloeibare zeep.' MCB heeft oog voor alles. Ook als de zonen het geleidelijk aan overpakken. De tijden veranderen en zij leiden de staalgroothandel daarin mee, aan de directietafel en direct deelnemend aan brancheverenigingen en andere relevante organen. Er wordt buiten de branche en out of the box gekeken. Bij personele regelingen, interne structurering van het bedrijf en de aanpak in de markt. Alles wat modern personeelsbeleid heet, wordt van toepassing. In het gehele bedrijfsleven loopt MCB daar niet altijd mee voorop. Maar binnen de branche vaak wel. En zelfs met automatisering lukt dat, op den duur. Als de mens op de maan landt, is het telmachientje op de Aalsterweg nog in zwang. Maar de staart van het peloton wordt ingeruild voor de kopgroep. Die voorste linie wordt eveneens betreden via kwaliteitscertificering. Niet alleen bij de materialen gaat men voor eersteklas, ook in de gehele dienstverlening. 'Ge hèt ze zeker in d'n trek gezet', is niet langer het antwoord op een klacht over wit uitgeslagen platen. Er wordt een exercitie op gang gezet om de fout uit te bannen. En met de keuze om productie aan de handel toe te voegen, wordt nog verder met de klant meebewogen. Knippen, slitten, conserveren, stralen, zagen, wat de afnemer nodig heeft. Internationalisering volgt en wisseling van de wacht in de leiding. Het echte familiebloed vloeit er op topniveau uit, in de volle breedte van de organisatie kleurt het nog MCB. Minder dan vroeger, dat wel, steeds minder. Het is ook anoniemer werken aan beeldschermen en met geautomatiseerde hulpmiddelen. Het wordt zakelijker, prestatiegerichter, meer toegespitst op rendement. De maatschappelijke context zet daar toe aan. De markt wordt internationaler, MCB moet mee wil het overleven. Werk en sociaal leven raken minder verweven. Maar via een holdingstructuur wordt de familieband, op andere wijze, verstevigd. Een stamboom die op papier snel is getekend. In de praktijk helpen dwarsverbanden, projecten en initiatieven de zusters stap voor stap verbroederen. Samen sterk. Frans van Ettro en Marinus van Kempen in 1941. En MCB International, MCB Nederland, MCB België, MCB Deutschland, MCB France, MCB Central Europe, MCB Česká Republika, MCB Hungaria, MCB Polska, Kubra Kunststoffen, Staalmarkt, Hamel Metaal, Metaveld, StrukturMetall, metaalService en MCB Business & Information Services in 2007.

Laten we 'Boschdijk 251' nog eens op een kiertje zetten. Om de oprichters een kijkje te gunnen in vandaag. Trots zouden ze zijn, op wat zij en wij er met z'n allen van hebben gemaakt. Frans van Ettro zou tevreden en vriendelijk knikken, rustig, vanuit zijn stijl als gentleman. En Marinus van Kempen? Die zou gewoon een keer 'massaal zwaaien', heel MCB in gedachten in één persoon ballen en roepen: 'Goed gedaan, jungske!'



OVERZICHT 2000-2007



2007

1 juni: afscheid Peter van E트로, als 'laatste zoon van oprichters'.

Start IRIS-project: nieuw informatiesysteem voor MCB Groep.

Haas Verviers wordt metaalService Verviers.

Uitgave tiende editie MCB Boek.

Start Staalmarkt Achterhoek.

Start installatie decoiler 4.

Start e-mailmarketing.

Oprichting Van Kempen Fonds; doel: medewerkers stimuleren te sporten.

31 december: MCB Nederland: 741 mensen met vast of tijdelijk dienstverband (full en part time); 83 fte uitzendkrachten.

Gem. aantal fte MCB Groep: 1.146.

2008 en verder

Nu is het aan anderen, misschien ook aan jou, om de verdere geschiedenis van MCB te schrijven!

FOTO'S

We hebben van meerdere zijden foto's ontvangen. Soms was bekend wie daar op stonden en wanneer foto's waren genomen, soms bij benadering en soms ook niet. We hebben de namen en jaartallen die we doorkregen, zo veel mogelijk aangehouden. In een enkel geval kan het door onbekendheid met exacta data of bij gebrek aan beschikbaarheid van materiaal zijn dat een foto niet voor 100% past bij de tijdsperiode die beschreven wordt. Op enkele pagina's - met name de pagina's over de beginperiode van MCB - hebben we reproducties van foto's uit (jubileum)boekjes geplaatst, omdat we niet over de originele foto's beschikten.

Foto's omslag

Voorpagina

Boven: kantoormedewerkers omstreeks 1969

Onder: wagenpark anno 2004

Inzetjes van boven naar beneden:

- vrachtwagen in magazijn Eindhoven
- Jaap Dost aan het werk
- het magazijn

Achterpagina

Boven: kantoormedewerkers omstreeks 2004

Onder: wagenpark anno 1953 op het Frederik van Eedenplein in Eindhoven

Inzetjes van boven naar beneden:

- hoogste punt nieuwbouw eerste magazijnen Valkenswaard
- productiewerk
- aan tafel ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan van MCB

COLOFON

Het verhaal van zesenzestig jaar MCB

16 MEI 2008

© MCB Nederland B.V

J.F. Kennedylaan 59, Valkenswaard

Postbus 2, 5550 AA Valkenswaard

Telefoon: 040 - 2088333; fax: 040 - 2043795

E-mail: info@mcb.nl; website: www.mcb.nl

Samenstelling en begeleiding

Commissie Geschiedschrijving Van Doorne Fonds:

Peter van Vugt (voorzitter), Wim Baudoin, Wim van den Boomen, Trudo Geven, Diederik Gooskens, Nol Payens, Wim Verhoeven, Erwin van Sebille (namens Communicatie)

Productie

Uitgeverij De Hoven B.V., Eindhoven

Tekst: *Ellen Popeyus*; redactionele ondersteuning: *Frans de Hoo*

Druk: Drukkerij Lectoris

Met dank aan

Voor dit boek hadden we honderden mensen kunnen interviewen. Omdat dat ondoenlijk was, hebben we een selectie gemaakt op basis van diversiteit van invalshoeken. We waarderen het zeer dat de medewerkers die we hebben benaderd, hun volle medewerking aan de interviews hebben verleend. Dat geldt ook voor degenen aan wie we 'tussendoor' nog dingetjes hebben gevraagd, ter aanvulling, ter controle en zo meer. We kunnen al hun namen hier noemen, maar daarmee zouden we anderen te kort doen. Want dit boek geeft ook hun verhalen weer. Zij hadden net zo goed woordvoerder van het verleden en het heden kunnen zijn. Daarom vermelden we geen personen, maar houden het bij een welgemeend 'dank je wel'. Een uitzondering maken we voor Wim van der Leegte en Wim Maathuis van VDL en Jan Bulthuis van Bulthuis BV. Zij hebben tijd ingeruimd om hun blik als klant van MCB met ons te delen. Ook hen zijn we zeer erkentelijk.

