

Exalto:



Monteur aan het werk in de werkplaats.



Eigenaar Dick Exalto.

Exalto begon vijftig jaar geleden als watersportwinkel in het oude centrum van Hardinxveld-Giessendam. Nu is het een internationaal opererende groothandel en fabrikant van scheepsbenodigdheden. De winkel in het dorp heeft lang geleden plaatsgemaakt voor een ruim hoofdkantoor op het Hardinxveldse bedrijventerrein De Peulen met vestigingen in het Friese Grou en Engelse Derby. HISWA Magazine sprak met eigenaar Dick Exalto. Tekst: Charlotte Leenaers

Het huidige Exalto heeft vier hoofdactiviteiten: Parts, Wipers, Propulsion en Bearings. Parts is de groothandel met magazijnen waarin ruim twintigduizend verschillende producten klaarliggen voor de klant. Van zwemvest tot stuurwiel en van anker tot generator. Exalto selecteert de artikelen heel kritisch. Voordat een artikel in het schap ligt, is het eerst uitgebreid getest. "We bezoeken

wereldwijd fabrikanten en kijken kritisch naar de productie-faciliteiten. We moeten echt zeker zijn van de kwaliteit, anders beginnen we er niet aan", stelt eigenaar Dick Exalto. "Wat we ook zien is dat onze klanten de aangeboden diensten belangrijk vinden. Er is steeds meer vraag naar directe zendingen, het instellen van producten en het afnemen van complete systemen."

Kwaliteit & veiligheid

Ruitenwissers zijn essentieel voor de veiligheid aan boord. Exalto is daarom extra kritisch ten aanzien van de kwaliteit. Het specialisme Wipers is vanuit deze kritische houding ontstaan. "Na intensief marktonderzoek vonden we geen ruitenwissers die voldeden aan de hoge kwaliteitseisen voor gebruik in een maritieme omgeving. We ontwikkelden daarom zelf wissersystemen en we beschikken inmiddels over een eigen testfaciliteit. Omdat we steeds meer grip hebben op

al 50 jaar zekerheid

de levensduur en kwaliteit van de wissers, kunnen we klanten uitgebreid adviseren over onderhoud en tijdige vervanging. We merken dat klanten dat belangrijk vinden." De ruitenwissers worden niet alleen door werven maar ook door treinbouwers toegepast. Wereldwijd rijden en varen al heel wat ruitenwissersystemen van Exalto rond. "Ja, daar zijn we best trots op!"

De activiteit Bearings zetelt deels in Hardinxveld-Giessendam en deels in Engeland. In de machinefabriek in Nederland worden bronzen lagers en glands geproduceerd. In de Engelse vestiging in Derby worden standaard en maatwerk rubberlagers voor schroefinstallaties en pompen ontworpen en geproduceerd. Het ontwerpen en produceren van schroefas- en roerinstallaties valt onder de activiteit Propulsion. Het bedrijf produceert deze in zijn eigen machinefabriek waardoor Exalto de kwaliteit in eigen hand houdt.

De engineers van Exalto beschikken over de nieuwste software. Dagelijks ontwikkelen zij voortstuwingsinstallaties: van standaard tot maatwerk onder keur. "Wij draaien meterslange schroefassen tot wel 12 meter. Onze schroefasinstallaties worden toegepast in zowel de pleziervaart als

beroepsvaart", vertelt Dick Exalto. De vier hoofdactiviteiten hebben ieder hun eigen ervaren product-specialisten die klaar staan om klanten te adviseren. Zij helpen met de juiste productkeuze en letten daarbij op de toepassing,

Klanten vinden de aangeboden diensten steeds belangrijker. Er is meer vraag naar directe zendingen, het instellen van producten en het afnemen van complete systemen.

het te verwachten gebruik en de installatie. Vaak worden ook complete systemen zoals elektrische installaties en hydraulische besturingen ontworpen. "Zo helpen we onze klanten bij de keuze voor een betrouwbaar systeem. Dat geeft zekerheid en voorkomt teleurstellingen achteraf."

Binnen- en buitenland

Exalto levert uitsluitend aan maritieme bedrijven. "Jachtwerven, bootdealers, retailers, installateurs en reparatie- en onderhouds-bedrijven zijn onze klanten. De meeste Nederlandse werven ontwerpen en bouwen een jacht in nauw overleg met hun klanten. Zij denken mee over het motortype, het dekbeslag, de stuurstoel, de instrumenten of het sanitair aan boord. Toekomstige jachteigenaren hebben vaak duidelijke wensen en oriënteren zich op beurzen, in watersportwinkels en steeds meer op internet. Om deze belangrijke doelgroep te helpen bij hun keuze, hebben we onze catalogus met

uitgebreide technische informatie, handleidingen en tekeningen helemaal online gezet. Ons uiteindelijke doel is dat toekomstige jachteigenaren de producten bij onze klanten gaan afnemen. De rolverdeling tussen groothandel,

tussenhandel en eindgebruiker vinden we belangrijk. We willen niet aan de boterham van onze klanten zitten."

In het buitenland waar Exalto steeds meer afzet realiseert, is dit een heel ander verhaal. Het bedrijf bewerkt de buitenlandse markt zowel rechtstreeks als via distributeurs die de lokale markt als hun broekzak kennen. Omdat werven soms wel honderden boten per jaar opleveren is standaardisatie de norm. Er moet steeds sneller gebouwd worden en engineering is kostbaar. Daarom wisselen werven niet graag van leverancier. Kopers hebben logischerwijs veel minder inspraak. "Het binnenkomen bij buitenlandse werven is een tijdrovend, soms maandenlang proces. Ze zijn terecht erg kritisch maar daar staat tegenover dat als je eenmaal als leverancier bent gekozen, dat meestal een langdurige relatie oplevert."

Van 17 tot en met 19 november strijken bijna 1.400 partijen –

nationaal en internationaal - neer in Amsterdam RAI. "METS is niet alleen voor ons, maar voor iedereen in de internationale watersportindustrie, veruit de belangrijkste handelsbeurs. Vanaf de eerste METS staat we er ieder jaar weer met een grote stand. De agenda's staan die dagen vol met afspraken. Wij staan hier om klanten, leveranciers en internati-

Tijdens METS presenteren we ons nieuwe audiomerk: Marine Audio.

onale distributeurs te ontmoeten en om zo onze producten onder de aandacht te brengen. Dit jaar brengen we een aantal primeurs. Zo gaat Exalto de exclusieve distributie van Michigan-propellers verzorgen. Maar er is ook een Europese primeur. We presenteren namelijk een nieuw audiomerk: Marine Audio, maritieme audio voor de OEM/markt. Marine Audio biedt state-of-the-art audioproducten compleet met app-control, waardoor ze volledig te bedienen zijn met smartphone of tablet."

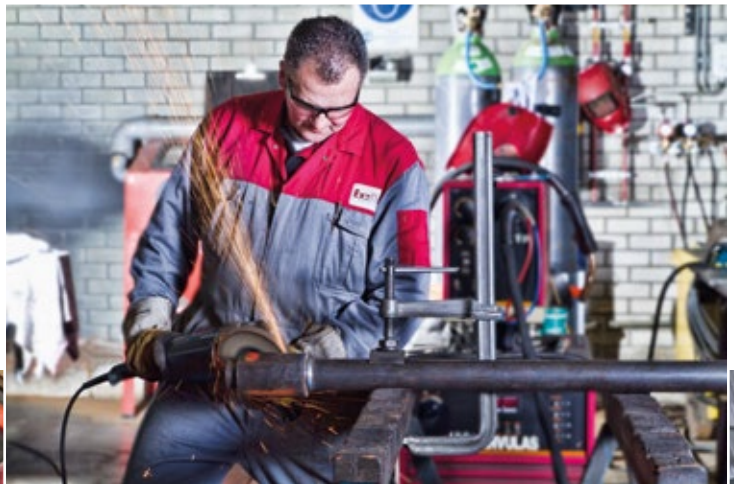
Welkom op het water

Dick Exalto staat helemaal achter de nationale watersportcampagne 'Welkom op het water' waarmee HISWA binnenkort van start gaat. "Het is goed om de jeugd kennis te laten maken met watersport. Laat de jeugd maar eens een middagje spelevaren, dan worden ze vanzelf enthousiast. Ouders zien dan ook hoeveel plezier je

op het water kunt beleven en zijn dan eerder geneigd een keer een boot te huren of te kopen. Voor varen geldt natuurlijk ook: jong

geleerd is oud gedaan.

Bij de watersporters zien wij een tweedeling ontstaan. De gepassioneerde booteigenaar die al zijn vrije tijd in zijn hobby steekt en de groep watersporters die varen als een van de vele hobby's zien. Steeds minder watersporters hebben zelf een boot maar daar staat tegenover dat het huren van een jacht steeds populairder wordt. Zowel de verhuurder als de gebruiker moeten daarbij kunnen vertrouwen op een veilig en betrouwbaar vaartuig. Die zekerheid maakt varen tot een zorgeloze en ontspannende vrijetijdsbesteding."



Duizenden artikelen liggen klaar in het magazijn.

