

Tijn Kooijmans, inmiddels de zevende generatie aan het roer  
van Kooijmans Quality Tools, producent van Atlas



# Tijn Kooijmans: 'Ik zie nog weleens producten met het logo van mijn opa'

Atlas kiest voor co-branding: het beste van twee werelden

**Al meer dan dertig jaar trekken Atlas en het Oostenrijkse Offner samen op. Twee familiebedrijven met één gedeelde filosofie: vakmanschap en kwaliteit voorop. Voor Atlas sluit dat naadloos aan bij de eigen traditie, die in 1922 begon met de productie van houten stelen. 'Ik zie nog weleens producten in gebruik met het logo van mijn opa', zegt Tijn Kooijmans, inmiddels de zevende generatie aan het roer.**

Auteur: Fleur Dil

## **Van mandenmakerij tot kwaliteitsstelen**

Atlas kent een lange geschiedenis. Die begint in 1814, toen de familie Kooijmans manden van wilgentenen maakte. Rond 1922 ontstond het idee om diezelfde wilgenbomen te gebruiken voor gereedschapsstelen, gedreven door de vraag van boeren en ambachtslieden. Het merk Atlas kreeg in de jaren zestig zijn herkenbare logo. Sindsdien groeide het bedrijf uit tot dé specialist in houten stelen, altijd in combinatie met de beste bladen van andere fabrikanten. 'Wij geloven dat niet één partij alles het beste kan', legt Kooijmans uit. 'Onze kracht zit in het hout; een schoffelblad van De Wit of een hooivork van Offner maakt het geheel compleet.'

## **Co-branding als filosofie**

Waar veel fabrikanten inzetten op één merk, kiest Atlas bewust voor co-branding: het beste van twee werelden. Dat levert duurzame, ergonomische en hoogwaardig afgewerkte producten op waarin vakmanschap en ambacht worden gecombineerd. 'Ieder onderdeel van het proces is tot in detail geperfectioneerd. Een steel buigen we in kokend water, we drogen het hout computergestuurd terug zodat het niet meer gaat werken, en alle exemplaren worden stuk voor stuk gecontroleerd', vertelt Kooijmans. 'Alles is erop gericht het gereedschap zo lang mogelijk mee te laten gaan: duurzaam, robuust en gemaakt voor vakmensen die niet stil willen staan omdat hun gereedschap het begeeft.'

## **Innovatie door automatisering**

Die aandacht voor de eindgebruiker gaat ver. Zo ontwikkelde Atlas onlangs een schopsteel met ingegraveerde maatverdeling na een suggestie van een stratenmaker. 'Een goed

voorbeeld van een geslaagde innovatie door te luisteren naar de gebruikers. We hebben er zelfs mee op de Nationale Hoveniersdag gestaan.'

Hoewel ambacht centraal blijft staan, heeft Atlas de afgelopen tien jaar flink geïnvesteerd in automatisering. Robotarmen en geautomatiseerde logistiek zorgen ervoor dat de productie omhoog gaat zonder concessies te doen aan kwaliteit. 'Juist doordat machines repetitief werk overnemen, kan ons team zich volledig richten op de details die er echt toe doen', aldus Kooijmans. 'We blijven voortdurend verbeteren: zowel in het productieproces als met materiaalinnovaties. Binnenkort staat er weer iets moois op de planning.'

## **Samenwerking van het eerste uur**

De samenwerking met Offner gaat ruim dertig jaar terug en vormt een belangrijke pijler onder de huidige positie van Atlas. Offner, een gerenommeerd Oostenrijks familiebedrijf dat al 270 jaar bestaat, produceert hoogwaardige rieten, schoppen, harken, zeisen en spades. Via vertegenwoordiger Frederique Tuin kwamen de bedrijven in de jaren negentig met elkaar in contact.

'Kooijmans maakte destijds al uitstekende stelen, terwijl wij de rieten leverden', zo blikt Tuin terug. 'We begonnen met het aanstelen van schoppen. Toen kwamen we met het idee om ook andere handelsartikelen te gaan verkopen, waaronder vorken en harken. Hiervoor richtten we samen een klein magazijn in bij Atlas in Schijndel. Gaandeweg wist Atlas steeds meer merken naar zich toe te trekken en die slim te

bundelen onder de eigen merknaam, wat zijn positie in de markt enorm heeft versterkt.'

Deze samenwerking blijft niet beperkt tot het samenbrengen van producten, maar vormt soms ook de basis voor nieuwe ontwikkelingen. Door het nauwe contact met partners schuift Atlas regelmatig aan bij R&D-afdelingen om

**'Juist doordat machines repetitief werk overnemen, kan ons team zich volledig richten op de details die er echt toe doen'**

*De samenwerking tussen Frederique Tuin en Atlas gaat al meer dan 30 jaar terug.*

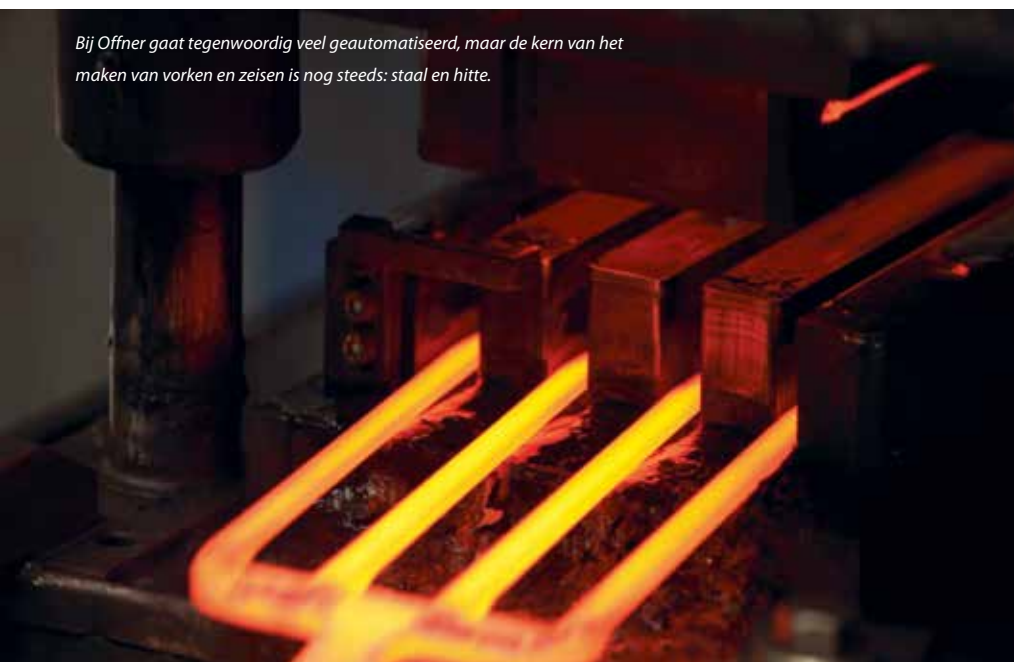


*Tijn Kooijmans: 'Ieder onderdeel van het proces is tot in detail geperfectioneerd.'*

*Alle stelen van Atlas worden stuk voor stuk gecontroleerd.*



*Bij Offner gaat tegenwoordig veel geautomatiseerd, maar de kern van het maken van vorken en zeisen is nog steeds: staal en hitte.*



*Bij Offner wordt gloeiend heet staal met de hand bewerkt tot een stevige vork.*



mee te denken over verbeteringen en innovaties. 'Een goed voorbeeld hiervan is de Fiskars-bladhark', vertelt Kooijmans. 'De optimale samenstelling van de kunststof werd mede dankzij onze inbreng bepaald. Het resultaat is een duurzame, gebruiksvriendelijke hark, die inmiddels door talloze hoveniers wordt gebruikt.'

### **Verbindende schakel**

Volgens Tuin zit de meerwaarde van de samenwerking vooral in de rol van Atlas als verbindende schakel met de markt. 'Een fabrikant als Offner maakt producten, maar is niet per se een handelsbedrijf.

## **'Gaandeweg wist Atlas steeds meer merken naar zich toe te trekken en die slim te bundelen'**

Atlas zorgt voor de verbinding met de markt. Voor Offner is dat van grote waarde. Vanuit Atlas is er een mooie lijn opgezet met een aantal partijen, waarvan Offner er één is. In Nederland is Offner geen bekende naam; gebruikers kennen Atlas en dat is prima.' Uitdagingen zijn er ook. Zo kan een wijziging in een product van een partner directe gevolgen hebben voor de kwaliteit van het eindproduct. 'Daar moet je heel kort op zitten', zegt Kooijmans. 'Wij zijn eindverantwoordelijk voor het hele product. Dus als er een wijziging plaatsvindt ten koste van de kwaliteit, gaan we direct aan de slag om dat aan te pakken.'

Het is dus niet voor niets dat Atlas voor veel hoveniers staat voor kwaliteit en betrouwbaarheid. 'Atlas is een solide en betrouwbaar merk; daar hebben ze ook hard aan gewerkt', vindt Tuin. 'Dat mag ook weleens gezegd worden.'



**BE SOCIAL**  
Scan, lees & deel!