

Lastechnieken, gereedschappen en metaalbewerkingsmachines onder één dak

Met een persoonlijke aanpak en een eerlijke communicatie scoor je altijd bij de klanten. Dat hebben ze bij Welda altijd goed begrepen. En met succes. Vandaag steunt het familiebedrijf uit Oostakker (Gent) op drie pijlers: lassen (lastechnieken en lastafels), machines (conventionele en CNC-gestuurde metaalbewerkingsmachines) en gereedschappen (hand- en elektrisch gereedschap). Het ruime assortiment en de grote stock zijn ondergebracht in een showroom en magazijn van meer dan 6.000 m². Zowel bestaande als toekomstige klanten kunnen er ook terecht in de Welda Academy voor praktijkgerichte lasopleidingen op maat. Bij Welda wordt al jaren sterk ingezet op digitalisering, wat nu ook steeds meer naar de klanten uitgerold wordt.

Tekst: Johan Debaere Beeld: Welda

Welda startte in 1968 met de verkoop en productie van laselektroden in een rijhuis in Sint-Amansberg (Gent), maar verhuisde al gauw naar de huidige locatie in Oostakker.

“De firma kende de afgelopen 55 jaar een gestage groei. Begin jaren 80 startten we met een winkel voor de lastoestellen, die in de loop der jaren alleen maar groter geworden is. Naast machines, accessoires en verbruiksmiddelen voor het lassen werd het assortiment uitgebreid, eerst met gereedschappen en PBM's, later ook met CNC-metaalbewerkingsmachines. Vandaag heeft Welda een sterke reputatie als expert in elk van deze segmenten”, vertelt eigenaar Ken Van Leeuwe. “Bepaalde aspecten zijn echter altijd gelijk gebleven: de familiale sfeer met een persoonlijke aanpak, transparantie en een eerlijke communicatie. Onze klanten staan centraal en we luisteren naar hen om samen te groeien en ontwikkelen.”



Het team van Welda omvat intussen bijna 40 gekwalificeerde medewerkers. De serviceafdeling vertegenwoordigt een vijfde van dat team.

Product en service

Het ruime assortiment aan producten wordt in de showroom van Welda getoond en gedemonstreerd. Bovendien laat het grote aanbod aan stockmachines toe om het merendeel van de bestellingen uit voorraad te leveren.

“Onze bijna 40 gekwalificeerde medewerkers zijn onze grootste troef. Dankzij hun ondersteuning maken we het verschil. Het zijn veelal technische experts, die klanten helpen om de juiste apparatuur, tools en machines te zoeken en antwoorden te bieden op elke vraag, ook de meest complexe. Ze worden ook continu bijgeschoold om altijd over de meest actuele informatie te beschikken”, legt head of sales Koen De Bruyne uit. “Een project stopt voor ons niet bij de levering, want we ondersteunen bij inbedrijfstelling, opleiding van operatoren, service en herstellingen. Onze serviceafdeling



Het bedrijf kende een gestage groei. In de loop der jaren zijn ook de faciliteiten in Oostakker continu uitgebreid.



De technische experts helpen klanten om oplossingen te zoeken en antwoorden te bieden op elke vraag, ook de meest complexe. Daarbij horen vaak ook demo's.

vertegenwoordigt een vijfde van ons team. Behalve voor de verkoop staan we, via Welda-Rental, ook in voor de verhuur van lasapparatuur en machines om onze klanten tijdelijk uit de nood te helpen. Tot slot kunnen geïnteresseerden ook terecht in onze Welda Academy, waar in samenwerking met het VCL (Vervolmakingscentrum voor lassers) praktijkgerichte lasopleidingen georganiseerd worden.”

Digitaliseren is een must

Het aantal producten en klanten blijft intussen toenemen, waardoor een goede organisatie van de bedrijfsprocessen cruciaal is. Daarom investeert Welda al meer dan vijf jaar in digitalisering.

“Datamanagement, processen, verkoop, techniek...: alles verloopt hier zoveel mogelijk

digitaal, papierloos en foutloos. Op die fundamenten bouwen we nu verder om deze digitalisering ook naar onze klanten uit te rollen, zonder daarbij uiteraard het fysieke contact uit het oog te verliezen”, sluit general manager Bert Naert af. “Prijsaanvragen of bestellingen, de opvolging van lopende orders en leveringen, herstellingen... kunnen door onze klanten nu zelf superefficiënt online in hun eigen portaal opgevolgd worden. Wie een bestelling of herstelling buiten de werkuren wil afhalen, ontvangt een persoonlijke code, waarmee je 24/7 in de geautomatiseerde Welda-afhaalzone binnen kunt. Ons team moet daarvoor niets speciaals doen, want alles verloopt automatisch. Dit is de start van een nieuwe tijdperk, waarin we de service naar onze klanten nog verder optimaliseren. Op deze principes en fundering rollen we onze ambitieuze groeiambities uit.” ■

WELDA

Antwerpsesteenweg 949
9041 Oostakker-Gent
T +32 9 355 74 26
E info@welda.be
W www.welda.be

WELDA

group.

info@welda.be
+32 (0)9 355 74 26
Antwerpsesteenweg 949
9041 OOSTAKKER - GENT

FOLLOW US **WELDA GROUP**

ONLINE CATALOGUS WWW.WELDA.BE

LASSEN

MACHINES

TOOLS