

Bedrijfsmotto: vele kleintjes maken één grote

Meerdere poten om op te staan

In 2006 stond de Kamp Coating Groep op de ESEF met onder meer het zirconiseren van thermisch verzinkt materiaal. Na een enorm opleidingsoffensief en de nieuwbouw van een poedercoatbedrijf in Den Bosch was er onlangs wederom een opmerkelijke mijlpaal in de geschiedenis van deze groep poederlakspuiterijen: de toevoeging van Van Gemert Coatings in Bemmelen. Vakblad Oppervlaktetechnieken ging naar Apeldoorn om uit te vinden wat de visie is achter zoveel bedrijfsdynamiek. Het blijkt, dat de strategie van deze bedrijfsgroep de voordelen van schaalgrootte en kleinschaligheid combineert!

De Kamp Coating Groep wil duidelijk niet een grote organisatie zijn die alleen ingericht is voor grote series. "Ons motto is: vele kleintjes maken ook één grote," aldus directeur John Kamp. "We zijn net zo blij met één schakelkast of een opdracht voor het coaten van tien onderdelen. De visie achter de toenemende diversiteit en regionale spreiding is juist die van het streven naar een overzichtelijke schaalgrootte en het bedienen van alle soorten klanten vanaf korte afstanden. We willen meer doen in het buitenwerk, dus ook werken met andere voorbehandelingen zoals: machinaal stralen, inert stralen, beitsen, ijzerfosfateren, zinkfosfateren en zirconiseren. Vroeger hadden we een groot marktaandeel in winkelinterieurs. Dat aandeel is door marktverbreiding en hierdoor omzetstijging al beduidend minder geworden. We wilden naar een meer exclusieve markt met minder makkelijke toetreding. We hebben hiervoor al behoorlijk geïnvesteerd binnen onze dochterondernemingen, maar de mogelijkheid in Bemmelen was een aanbod waar we ons goed bij voelden. We kunnen het managen: dat hebben we bewezen in het verleden. Alle Kamp Coating Groep bedrijven zijn ISO-9001 gecertificeerd. Daarmee geef je in onze wereld goede signalen naar de eindverwerker. Je moet bedrijven hebben die goed geautomatiseerd en van alle markten thuis zijn. Bedrijven die logistiek aandacht geven, snel werken en met een klant afspreken hoe je samen een opdracht kunt uitvoeren, hebben op termijn bestaansrecht. De groei van onze groep komt uit de verschillende filialen. Dachten we vroeger dat we één grote fabriek moesten hebben, nu hebben we een bedrijvencub

gecreëerd. Coaten is een lokale kwestie, wij kunnen zowel regionaal als ook internationaal aanbieden."

1.000 KILO PER ONDERDEEL AAN DE BAND BIJ EEN "ALLROUND MULTI-METAL" COATBEDRIJF

Deze uitbreiding heeft dus zowel een geografische als een markttechnische achtergrond. Sales manager en VOM-cursusdocent Tonny ter Maten: "De gedachte achter de uitbreidingen is, dat we niet meer op één poot staan; dus een verbreding van het aanbod. Dat zie je binnen onze groep overduidelijk. Producten boven de dertig kilo werden vroeger al als zwaar ervaren, nu wordt over 1.000 kilo niet meer moeilijk gedaan. Marktverbreiding is van groot belang. We staan niet meer op één poot te balanceren maar zorgen ervoor dat er meerdere poten zijn om op te staan. Met de komende ESEF pakken we ook groter uit dan twee jaar geleden. We hebben als blikvanger op onze stand een door vormgevers gecreëerd kunstwerk met drie poten en armen. Deze straalt precies de dynamiek van onze groep uit." Directeur Bep Kamp vult aan: "Bij specialisatie staat de relatie voorop, je bent als het ware een verlengstuk van de metaalbewerking en meedenken met de klant is dus van wezenlijk belang. Je moet voor de klanten een toegevoegde waarde hebben. Regeren is vooruitzien. Groeien door overnames is een manier die we niet uit de weg gaan.

"Mensen zijn tot veel in staat als je de vrijheid geeft voor hun inbreng"



Poedercabine bij Kamp Coating Groep.

Ook voor autonome groei hebben we oog. Momenteel zijn we bezig met de nieuwbouwplannen voor Apeldoorn. We krijgen hierdoor meer dan een verdubbeling in de productiecapaciteit. Ondanks deze groei is het belangrijk om de communicatielijnen kort te houden. De organisatie zo plat en toegankelijk mogelijk houden" John Kamp: "Vroeger was er drempelrees om naar een groot bedrijf te gaan met spuitwerk. Als ondernemer ben je wel verplicht te groeien omdat schaalvergroting nu eenmaal voordelen biedt. Deze efficiëntievoordelen vertalen zich in het kunnen investeren in onze groep, met name in milieumaatregelen en automatisering. Wanneer je niet geautomatiseerd bent, kom je niet meer mee." Soms is de schaalgrootte van de groep als geheel juist weer een voordeel. "We hebben doelstellingen op elk niveau binnen de organisatie. Van directie tot vestiging, een ieder heeft daarin zijn of haar verantwoordelijkheid. De overheid dwingt ons door regelgeving in bepaalde richtingen. Niet dat ik nu een pleidooi voor overmatige regelgeving wil houden, maar het creëert ook weer kansen. Het opstellen van

een Energie Besparings Plan bijvoorbeeld is hier een mooi voorbeeld van. Wanneer je onze gasrekening bekijkt, dan wil je wel. Kleinere bedrijven zullen hier veel meer moeite mee hebben en kunnen dit doorgegaan niet opbrengen."

RISICOSPREIDING EN LOGISTIEK

Bep Kamp vindt een extra voordeel van meerdere vestigingen in plaats van één grote, dat je ook risicospreiding aan je klanten kunt bieden. "We hebben altijd een alternatief als er wat gebeurt." Tonny ter Maten illustreert het met een voorbeeld en omschrijft de mogelijkheden. "We doen ook veel voor opdrachtgevers in de automotive-sector die er zeker van moeten zijn, dat de producten 'Just in Time' en 'Zero Defects' worden aangeleverd. Logistiek optimaliseren betekent soms ook dat we deze producten inpakken, monteren, opslaan en doorsturen naar de eindklant. Het gaat erom hoe we het zodanig kunnen organiseren dat we aan het eind van de rit allemaal kunnen lachen en geld verdienen. Wanneer we een aanvraag hebben, gaan we met de klant in overleg hoe we het zo snel en effectief mogelijk voor hem kunnen organiseren. Soms gaan de producten rechtstreeks naar de eindklant, het klantorder-ontkoppelpunt ligt hiermee dan heel dicht bij de eindgebruiker. Dus vanuit onze voorraad 'Just in Time' aanleveren in elke gewenste kleur, kwaliteit en hoeveelheid bij de eindgebruiker. De Kamp Coating Groep is zeer dynamisch. Ik begon hier drie jaar geleden over 'groot, zwaar en onbenuilig', inmiddels is hiervoor een lijn in Emmen gebouwd en kunnen we binnen onze groep bij van Gemert Coating zinkfosfateren en zirconiseren voor onder andere de trailerbouw met een volautomatische straalautoomaat ervoor... Het is een genot om te kijken hoe dat dóórluopt!"

BEDRIJFSOPVOLGING

Het bedrijf bestaat sinds 1949, dus som-

ESEF 2006: bedrijfsvideo met VOM-cursusdocent Tonny ter Maten in actie.



Tonny ter Maten, Bep Kamp en John Kamp houden de marktontwikkelingen goed in het oog.

"Intelligentie en financiën zijn niet het enige: ook gevoel voor het werk"

mige mensen die er al lang bij zijn, gaan het bedrijf de komende jaren verlaten. John Kamp: "De verwachting voor de hele coatingwereld is, dat het door de vergrijzing steeds moeilijker zal worden opvolging te vinden. Grotere bedrijven zullen wat dat betreft meer mogelijkheden hebben. Dat is hier goed geregeld en daar zijn we wel trots op. Dergelijke invloeden gaan de toekomst van de coatwereld bepalen. Ik ben veel op bijeenkomsten geweest van banken. Daar heb ik geleerd dat ik rond mijn vijftigste wil weten of ik iemand heb om mee verder te gaan. Intelligentie en financiën zijn niet het enige: ook gevoel voor het werk. Je hebt vijf jaar nodig om een goede partner te vinden om je kindje aan toe te vertrouwen en de toekomst van je mensen: we hebben hier mensen die er al waren sinds we personeel hebben. Voorwaarde zal zijn, dat zij hun werk houden. We stimuleren de mensen ook om actief deel te nemen in opleidingen. We hebben liever eigen kweek, zodat onze mensen ook zien dat zij perspectief hebben. "De vestigingsmanager hier was vroeger productiemedewerker en later vrachtwagenchauffeur." Er moet geen groot verschil zijn tussen productie

en directie, dat maakt het bedrijf krachtig. Door innovatie en motivatie hebben wij ondertussen een sterk team medewerkers, waardoor iedereen met plezier werkt." "En hierdoor zeer flexibel," zo weet Tonny ter Maten toe te voegen, "Mensen zijn tot veel in staat als je ze de vrijheid geeft voor hun inbreng en stuurt op resultaten", zo weet hij als cursusdocent. De toekomst ziet John Kamp dan ook rooskleurig. De huidige tendens is dat veel relaties weer terugkomen vanuit het Oostblok en Azië. Men mist de flexibiliteit en het opvolgen van klachten is al helemaal een crime. "Door veelzijdigheid, flexibiliteit en partnership zien wij de toekomst zonnig tegemoet."

Kamp Coating Apeldoorn BV is op de ESEF te vinden op stand 01.Do62

MEER INFORMATIE
Kamp Coating Apeldoorn BV
Curaçao 15
7332 BL Apeldoorn
Tel.: 055-533 34 32
Fax: 055-542 25 97
t.termaten@kampcoating.nl
www.kampcoating.nl