



Grootscheepse capaciteitsvergroting op daartoe geselecteerde plaats

# Organisatie troef

**Dit jaar investeerde Van Gulik Coatings in De Meern miljoenen euro's in de bouw van een moderne poederlakstraat. Belangstellenden mogen op uitnodiging de lijn bezichtigen. Vakblad Oppervlaktetechnieken verdiepte zich in de achtergronden van deze opzienbarende investering. Ries Degoedt, Philippe Dupont en Bert Kremers komen aan het woord over de achterliggende visie en strategie.**

Ries Degoedt en Philippe Dupont houden zich binnen de NedCoat Group bezig met het afstemmen van opdrachtspecificaties met opdrachtgevers in de infrastructuur. Zij onderstrepen het belang van een gedegen opleidingsinfrastructuur op het vlak van integraal ontwerpen en metaalconservatie. Ries Degoedt, die voorzitter is van de VOM Opleidingscommissie, is vanuit de NedCoat Group ook actief in het tot stand brengen van een leerstoel Metaalconservatie. Directeur Bert Kremers van Van Gulik Coatings in De Meern geeft leiding aan een uitstekende bedrijfsorganisatie, en past goed in het investeringsplaatje. De NedCoat Group selecteerde dus het gespecialiseerde poederlak-bedrijf Van Gulik uit alle NedCoat-bedrijven met een poedercoatafdeling, om de nieuwe grootschalige poedercoatinstallatie te herbergen.

**Wat zijn de grote trekkers voor de markt**

## *van het poedercoaten?*

Volgens Kremers is dat een duidelijk zaak: "Van Gulik doet jaarlijks meer en meer in de bouw. Vroeger was het vooral de aluminiumsector, daarvoor de meubelindustrie en straatmeubilair. Poedercoaten is een hausse, elke architect tekent in, evenals het verzinken. Verzinken in combinatie met coaten neemt nog steeds toe." Dupont geeft wel aan dat er voorzichtig gesproken moet worden over vooruitzichten: "lijnen met deze volumes en afmetingen brengen veel capaciteit in de markt. Zo snel groeit die markt niet, dat er hierna nog lijnen bij zouden moeten komen."

Volgens Kremers was de bedoeling een geleidelijke stap te zetten, maar deze uitbreiding kan niet anders gerealiseerd worden dan met een forse sprong. Zo is meteen met het Power & Free hangbaansysteem de automatisering aangepakt. Dit levert bufferzones en een lijnoptimalisatie op, maar

vergt een grote investering die dus met een grote productiedoorzet terugverdiend moet worden. "Er is wel een heel traject afgelegd, voordat we tot de conclusie kwamen dat dit het was wat we wilden hebben," vertelt Dupont. "Je komt er gewoon achter dat dit het wordt. De penetratiegraad van poedercoaten is heel sterk door de kostprijs bepaald. En natuurlijk, dit is ook een substantiële investering. Als je gaat automatiseren dan moet je overigens wel weer de juiste mensen hebben. Het is voor ons duidelijk dat er in de markt in ieder geval geen plaats is voor vier of vijf van deze lijnen, daarom moesten we snel handelen."

## **Welke visie en marktverwachtingen zitten achter de investering?**

Bert Kremers verwoordt de visie van Van Gulik: "We willen langzaam maar zeker groeien, evenals langzaam maar zeker uitbreiden. Ons aanbod sluit nu beter aan op



de NedCoat Group, die heeft over het algemeen materialen die groter zijn. De oude lijn kan stukken van 7,5 meter aan, en de vraag uit de markt was onderdelen te coaten van bijvoorbeeld 8 of 12 meter, met gewichten van boven de 500 kilo. Steeds meer komt de vraag constructies te laten coaten. Als het bedrijf een totaalconcept kan leveren, biedt je de klant één aanspreekpunt, en beheers je het hele proces van thermisch verzinken, chromateren, primer en toplaag, een levensduurverlenging waar je achterlijk van wordt,” aldus de directeur die blijkbaar zelf ook nog altijd onder de indruk is. “De samenwerking tussen NedCoat en van Gulik is optimaal.”

#### **Waar liep u zoal tegenaan bij deze grote ingreep in de bedrijfsopstelling?**

Philippe Dupont is er ‘fier’ op, samen met zijn collega’s: “Je móét ook investeren anders blijf je achter. In Groningen, waar we ook een grote modernisering uitgevoerd hebben (zie de nabeschouwing van de VOM Ledenvergadering in VOM-Nieuws, -red.) was het niet zo moeilijk. Hoewel het proces van moderniseren evenals bij Van Gulik complex was. In Groningen was het een vervangingsinvestering en dat was voor bestaande klanten. In De Meern gaat het echter om een nieuwe fabriek met nieuwe mensen en nieuwe klanten. Beiden projecten zijn wel complex, bij van Gulik gaat het bijvoorbeeld over een Power & Free kettingbaan, ovens en sproeitunnels, dus drie leveranciers die moeten samenwerken.”

#### **Vanwaar de keuze voor chromateren als voorbehandeling, terwijl veel bedrijven juist afstappen van zeswaardig chroom?**

Kremers: “Er zijn diverse testen gehouden voor chromaadvrije toepassingen. Met een sproeitunnel is de kwaliteit die wij willen leveren bijna niet haalbaar.” Dupont geeft aan dat NedCoat Group bereid is de milieu-inspanning erbij te nemen, ook hij ziet het chromaathoudende systeem zonder twijfel als beste. “Door extra te investeren in de nabehandeling van het water kan er nog steeds gechromateerd worden. Er zijn meerkosten en investeringen gedaan voor dit systeem. In ons afzetgebied is dit de beste misschien zelfs de enige keuze.”

#### **Enkele jaren geleden publiceerden wij over de ontgassende poedercoating die u in samenwerking met een poederlakleverancier ontwikkeld heeft. Hoe zijn de ervaringen?**

Kremers: “Ja, die hebben we destijds ontwikkeld, en het wordt toegepast in deze lijn. Het gaf de gebruikelijke hobbels ofwel kinderziektes: mensen moesten wennen, al was dat ook een kwestie van opleiden. De kwaliteit moet bovenaan staan, dat is door dit systeem ook gewaarborgd. Als de kinderziekte zou zijn dat de kwaliteit niet goed is, dan ben je verkeerd bezig.” Dupont onderschrijft dit: “Er zijn bij zo’n uitbreiding natuurlijk wel kinderziektes. Als je pubert krijgt je puistjes, en Bert is aan het puberen. Alleen we hebben geen blaasjes,” zo werd het succes van de ontgassende poederlak zinnebeeldig voorgesteld. Kremers brengt het gesprek snel terug bij de techniek: “Ja

je hebt er een lijn bij. Er is een aantal goede werknemers extra nodig want de omzet moet verdrievoudigd worden. Het is van belang dat de mensen gemotiveerd zijn, positief kritisch, en dat ze alert meedenken.” Het is voor Kremers een hele uitdaging, maar hij ziet dit nog niet als een probleem. Ook Dupont noemt iets pas een ‘probleem’ wanneer de uitdaging niet gerealiseerd kan worden. “Het ophangen van de werkstukken is iets anders geworden, door een andere voorbehandeling, maar dat scheelt maar een klein beetje. De uitdaging ligt vooral in het feit dat je met veel nieuwe mensen aan het opstarten bent.” Degoedt: “Er staat al een stevige organisatie, en een goed team, en dat is van belang om het concept van de nieuwe lijn voort te zetten. Daarom heeft de NedCoat Group voor Van Gulik gekozen, en is de nieuwe poederlakstraat niet naast een verzinkerij geplaatst.”

#### **Hoe komt u dan aan het benodigde personeel voor zo’n moderne installatie?**

Kremers: “Het benodigde personeel wordt zowel intern als extern opgeleid. De mensen op de werkvloer kregen de VOM-cursus Poedercoaten & Duplex, de Bedrijfshulpverleningscursus, de heftruckcursus en de gebruikelijke tilcursussen. De RIE (Risico Inventarisatie en Evaluatie, -red.), Wet Milieubeheer, WVO, ISO –9001 en allerlei andere zaken vragen de aandacht. Het kost veel tijd om zo’n groep mensen te trainen en op te leiden, dat moet je niet onderschatten. Je kan niet eerst trainen en dan de fabriek opstarten, zoals met een voetbal-



thema bedrijfsinrichting

kampioenschap de wedstrijd na het trainen komt." Dupont vult aan dat het ook om een unieke installatie gaat. Het slagingspercentage met inleners is lager dan vroeger. "Hoe krijgen we de mensen enthousiast? Overal is er een werkloosheidspercentage van maar twee procent. Veel van het werk voor oppervlaktebehandelingsbedrijven is ongeschoold, bij de metaabewerkingsbedrijven heeft men vaklui nodig. Dat is gewoon een vaststelling, het is moeilijk mensen te vinden die gewoon de handen uit de mouwen willen steken." "Inderdaad," zegt Kremers, "je hebt geen LTS voor productiemedewerker, zoals voor bankwerker."

**Hoe ziet u de Europese ontwikkeling inzake aanbesteden, waar ook een grote onderne- ming als NedCoat Group geen invloed op heeft?**

Kremers: "Het duplex- en kwaliteitseisen-

verhaal wordt allebei gepromoot in Europa. Duitsland en Frankrijk stellen daar nog wel grote vraagtekens bij, en zien Nederland als voorbeeldland. Van Gulik voldoet aan de VISEM Kwaliteitseisen en dan komt er nog een kwaliteitsnorm Qualisteel, dat is Europees."

Dupont luidt vervolgens de noodklok. "Conservering is het waardebehoud van de branche, maar het zit in geen enkele opleiding. Ik heb vier jaar een ingenieursopleiding daarna bedrijfskunde en een MBA gedaan, in de gehele opleiding zat maar één uur materiaalconservering. Ondertussen praten we allemaal over waardebehoud. Door schade en schande leren mensen dat, terwijl het de 'ouderdomsdekens' (gepensioneerde corrosie-experts of vakdeskundigen die binnenkort met pensioen gaan -red.) zijn die het nog begrijpen. Het grote probleem van ons is: wij doen aan waar-

debehoud, wij ontwerpen niet. Wij zijn als beroepsgroep ook niet echt sexy. Alle conserveringspauzen zijn mensen met veel ervaring die kortelings gaan genieten van een welverdiende rust, maar wie komt daarna?."

*foto's: David Rozemeyer*



**MEER INFORMATIE**  
 Van Gulik Coatings BV  
 Strijkviertel 53  
 3454 PK De Meern  
 tel.: 030-6664395  
 fax: 030-6665465  
 www.Nedcoat.nl

