

“We kunnen alles, niks is te gek”

Een schot in de roos

Tien jaar geleden ging hij verder met het conserveerbedrijf van zijn vader: Cees Kalfsveld. Door een inspirerend gesprek met deze bevlogen coatingondernemer tijdens de VISEM Technodag van 2008 belandde het bedrijf op het wensenlijstje van vakblad Oppervlaktetechnieken. Zijn werk beschouwt hij min of meer als liefhebberij, vooral het samenwerken met andere bedrijven en binnen het team dat hij in de loop van tien jaar gevormd heeft. Een belangrijke beslissing was het toevoegen van poedercoaten als verduurzamings-techniek, hetgeen uiteindelijk tot een verdubbeling van de bedrijfsactiviteit binnen hetzelfde vloeroppervlak leidde. Door een mix van nieuwbouwwerk en renovatiewerk kent het bedrijf geen extreme pieken en dalen. En als de huidige topdrukte minder zou worden, je weet maar nooit, mag er niemand weg.

Zijn hobby is geweeschieten met historische wapens, waar hij al een Europese titel mee veroverde, en binnenkort doet hij een gooi naar het wereldkampioenschap. In dat geval evenaart hij zijn vrouw, die bij een invalbeurt eens een natuurtalent bleek te zijn en later de beste van de wereld werd. Het zijn dus niet alleen spuitpistolen waarmee gericht te werk gegaan wordt. Niet te missen op de deur aangeplakt en afgelopen winter ook op de website was de mededeling ‘Wegens topdrukte geen werk van particulieren behalve oldtimers en jachten’. Het werk aan oldtimers is de andere verwijzing naar vroeger tijden, die in stand gehouden worden.

ZAANSE BUSINESS

De Zaanstreek is een goede omgeving voor het bedrijf: er is voldoende industrie, er is jachtbouw, en voor de woningrenovatie kan dankzij de diverse straalcabines met verschillende straalmiddelen ook een passend aanbod gedaan worden. Aan- en afvoer van grote objecten over water is mogelijk dankzij de honderd meter lange aanmeerkade. Alle dertien medewerkers kunnen meerdere taken uitvoeren, zoals airless natlaksputten, poedercoaten, parel- en gritstralen, en natuurlijk de werkvoorbereiding en het verzendgereed maken. In de loop van tien jaar heeft hij een goed team bij elkaar verzameld.

Met de gemeente Zaanstad is de revisievergunning ook heel prettig verlopen. “Zolang ik als bedrijf investeer en goede bedoelingen goed duidelijk maak en bezig ben met milieuverbetering en energiebesparing... milieu heeft trouwens ook te maken met klanten bedienen. Bij de Metaalunie kun je op de website je RIE invullen en staat er als mogelijke oplosmiddelreductie ‘denk aan poedercoaten’. Dat deed ik al, en dat leverde juist nieuwe klanten op.” Even leek het vanwege de crisis rustiger te worden, maar maart was weer net zo druk als dezelfde maand vorig jaar. “Ik dacht, laat ik ook eens wat aan reclame doen, dus ik plaatste een advertorial op de middenpagina van de Zaanbusiness. Nou krijg ik allemaal nieuwe klanten.” De mededeling die particulier werk buiten de poort moet houden, was even van de website gehaald. “Dat hebben we vier, vijf weken volgehouden. En wéér kwam me daar een puist werk, we waren weer avonden en weekenden bezig. Het is ook veel werk, want een particulier heeft niet altijd verstand van coatingtechniek, je moet veel uitleggen. Maar voor de combinatie stralen én poedercoaten kunnen ze moeilijk ergens anders terecht. Jachten gaan gewoon door, dat is een beetje seizoengebonden, vooral in het voorjaar en najaar. Dat gaat om enkele duizenden euro’s, dan kun je er veel meer tijd in douwen. We werken ook veel samen met buurman Klaas Mulder, en Total Yacht Services. Vroeger de-



Cees Kalfsveld ziet een stralende toekomst voor zijn bedrijf.

den we viskotters en binnenvaartschepen aan het Noordzeekanaal, we hebben het dek van de Super Servant van Wijsmuller gedaan, op twee van die schepen. Totdat verboden werd op water met vasilgrit te stralen, maar aan dat soort werk hebben we dus werk aan particuliere schepen overgehouden. Dat is ook veel renovatie, dat is de kracht van het bedrijf: kort en snel.”



Niet het makkelijkste straalklusje...

RENOVATIE EN NIEUWBOUW

Dat renovatiemarkt en nieuwbouw vaak communicerende vaten zijn, was uit het verf spuiten bekend, maar dit blijkt ook voor poedercoaten te gelden. "Renovatie zie je opkomen nu er minder geld is voor nieuwe aanschaf. En in het hele klantenbestand zie je een schommeling: grote bedrijven worden wat minder maar andere nemen juist toe, die met behoorlijk grote klussen komen. Ik werk samen met C&T Technics voor het chemisch ontlakken, dan doe ik het stralen en poedercoaten. Onder mijn hoede wordt het totaal aangenomen en dat gaat hartstikke leuk. En glasparelen kunnen we ook." Een vondst is ook het aannemen van renovatiewerk dat traditioneel door schildersbedrijven uitgevoerd wordt, maar die de betreffende balkonhekken en afschermingen van flatgaanderijen bij de poedercoatafdeling kunnen onderbrengen.

Een andere trend die Kalfsvet waarneemt, is dat opdrachtgevers pas laat aan de klanten de opdracht geven "en dan moet het nog eventjes snel geconserveerd worden. We kunnen alles, en willen wel overwerken, maar dat willen ze dan niet altijd betalen." Daar moet dus een flexibel en slagvaardig team voor klaarstaan, zeker omdat het bedrijf ook steeds gegroeid is. "Ik heb er letterlijk tien jaar over gedaan om deze ploeg bij elkaar te schrapen. Als het werk een stuk minder zou zijn, wil ik deze mensen niet kwijt. Je wilt kwaliteit leveren, netheid... Je moet wel kunnen samenwerken, ieder werkt op zich maar het moeilijkste is een goed functionerende ploeg te krijgen. Er is nu veel aanbod van personeel, mensen die werk zoeken, maar voor de constructiebedrijven is het vinden van een goede lasser en metaalbewerker nog steeds moeilijk. In de metaal hebben ze gecertificeerde lassers en bankwerkers nodig. De bedrijven die niet goed draaien en die goede mensen hebben, houden ze angstvallig vast want straks gaat het weer beter. Ik heb ook een afname van de omzet, want vorig jaar was elke maand een topmaand, maar dat was uiteindelijk niet vol te houden. En afgelopen maart was net

zo'n topmaand als vorig jaar. De kracht is de diversiteit en de snelheid. In combinatie met kwaliteit, de prijs is van iets ondergeschikt belang."

KWALITEITSHANDHAVING

Klanten zijn een bepaalde prijs-kwaliteitsverhouding gewend, "die moet je ook handhaven, maar snelheid is veel belangrijker. Zo heb je weinig tot geen last van het instorten van de massaproductie. Als je maar doet wat je zegt." Voor de kwaliteitsbewaking wordt het Project Treatment Report gebruikt, waarmee bij het werk de laagdikte, moffeltemperatuur enzovoort allemaal bijgehouden worden. Zolang klanten niet om een ISO 9000 vragen, kan het bedrijf daarmee prima volstaan. "ISO kan ik eventueel altijd invoeren op basis van de procedures die we doen. Twee keer per jaar laat ik een controle doen op de oven, en ik laat proefplaatjes testen. Ik ben verplicht de eigen kwaliteit te controleren, zodat je meteen adequaat kan reageren als er klachten zijn. En als er klachten zijn, pakken we dat meteen als de koe bij de horens aan. We hadden bijvoorbeeld een project in duplexcoating waarbij het ontgassen van de zinklaag heel erg was. En soms heb je werkstukken van tien millimeter dik waar twee millimeter dikke plaat al aan vast gelast zit, dat warmt dan veel sneller op in de oven. En je moet altijd zeker weten dat je de

geschikte primer gebruikt." Soms zijn er specifieke eisen, zoals een groot roestvaststalen vat voor de cacao productie, dat inwendig gestraald moet worden. "De cacao massa wordt heet en vloeit over de poedercoating uit. De klant heeft het ook getest: zelf een plaat verwarmd, hete massa erover gegoten en het kwam er prima uit. Zo kom je alles tegen en dat vind ik de uitdaging van het bedrijf. Wij hebben juist heel veel verschillende delen te coaten."

VERBETERING CAPACITEIT EN EFFICIËNTIE

Een belangrijke proces technische verbetering was het aanpassen van de oven op het gelijktijdig kunnen moffelen van verschillende kleuren. De luchtcirculatie schakelt pas aan als de poederlak aangesmolten is. "Dat geeft een rendement van hier tot Tokio, dus dan ben je ook weer flexibel om klusjes tussendoor aan te pakken.... Dat dacht ik althans, tot je zo weer vol zit, in drie weken, dat je je flexibiliteit weer even kwijt bent..." zo overdenkt hij al pratende zijn woorden. Hij maakt het er ook zelf naar, met een advertorial en de vele mondelinge reclame die de veelzijdige werkzaamheden opleveren. Maar ook het toeval doet wel eens een duit in het zakje. Onlangs reed een bedrijf dat de



Met allerlei simpele handigheidjes is veel energie te besparen. Let ook op de ovenmeetcurves.

Japane ambassade in Den Haag renoveert achter een bedrijfsbus, volgde die tot op het terrein en dat leverde conserveerwerk op “aan heel oude raamkozijntjes in Engelse maten die niet te vervangen waren. Ik heb genoeg connecties voor het repareerwerk. Hetzelfde geldt voor de schildersbedrijven die hekwerk moeten schilderen van flatgebouwen. Als dat na enkele tientallen jaren vaak gedaan is, is het niet meer mooi glad te schilderen. Het is op een gegeven moment ook niet meer te schuren. Een bedrijf hier kan het afzetten doen, wij stralen en poedercoaten het. Uiteindelijk heeft de schilder of het bouwbedrijf veel meer rendement, dat werkt echt zo. Hun arbeidskosten liggen hoger dan mijn productiekosten. En de klant is veel blijer, want die vindt dat hij nieuw materiaal terug gekregen heeft.”

SAMENWERKING

Maar de klant kiest voor het gemak. Ook een kwestie van goed luisteren wat je klanten willen. We hebben een goede poot in de grond hier. Maar we krijgen ook wel eens een aanvraag uit Utrecht, Friesland en zelfs uit Noord Brabant. Dan ik zeg ‘is er niks bij jón in de buurt dan?’. Maar in een uurtje rijden ben je half Nederland doorgecrosst en zeker nú zijn de transportkosten een stuk minder geworden. En door de samenwerking met C&T Technics voor het ontlaten zijn mijn eigen transportkosten ook laag. Dat is een perfecte aanvulling, ik vind het ook léúik om samen te werken. Door samen

in te kopen kun je je kosten naar beneden brengen. Met poedercoaten lukt dat fantastisch. Of als je poeder te kort komt, dan bel je mekaar. Ik heb ook weleens een klus doorgegeven omdat ik vol zat, dan ga ik er niet tussen zitten, dat gaat rechtstreeks. Zo hou je ook werk in de regio, en uiteindelijk ben je veel groter als bedrijf want je kan je klanten bedienen, al doe je het niet altijd zelf. Je moet van je eigen kracht durven uitgaan. Ik ben niet bang voor concurrentie als het gezonde concurrentie is. Soms pak je wat, soms verlies je wat, maar in de basis hou je klanten die in de regio zitten”

BIJNA DE HELFT ENERGIE BESPAARD

Energiebesparing is een kwestie van heel simpel nadenken. “Veel bedrijven hebben daar ‘s winters een probleem, want het zijn gigantische loodsen. Mensen doen de deur vaak open, dat lijkt een kleinigheidje maar de kachels kosten zóveel energie... Ik dacht eerst dat het m’n oven was! Maar nu heb ik een schakelaar onder de roldeur, zolang ze de deur open doen verdien ik geld, als ze hem nu openlaten denk ik “prima, dan gaat de kachel tenminste niet aan”. Het lost zichzelf op, want ze látten hem niet meer openstaan. Ik monitor dat zelf, vooral in wintermaanden heb ik gekeken wat het effect is van kachels en deuren. Mensen zetten de kachels makkelijk op 15 of 20 graden. Dus ik heb bodywarmers gekocht, dat vonden

ze geweldig. Dat moet je wel vooraf met de mensen overleggen, maar we gingen van 12.000 kuub naar 6.500 kuub gas per jaar. Eigenlijk denk je ‘had je dat niet eerder kunnen doen. KAM-zorg is niet alleen dat je doet wat de overheid verlangt, maar dat je bespáárt! Zodra de claxon gaat aan het einde van de poedercyclus, gaat ook de oven automatisch uit. Als ze nog effe zitten te eten, maak ik me daar dus ook niet meer druk om. Vooral de ovenaanpassing, zodat hij meerdere kleuren tegelijk kan moffelen, is een gi-gán-tische energiebesparing,” zo herhaalt hij nog maar eens. “Het heeft een hogere omzet van de poedercoatafdeling opgeleverd: je kan twee keer zo veel doen en bij een lager gasverbruik, dat is gigantisch.”

En aan het bedenken van praktische oplossingen komt mede door de veelzijdigheid in te behandelen werkstukken geen eind. Eens moest de hele pui van de straalhal eruit en met andere maatvoeringen weer teruggeplaatst worden. “We kunnen alles, niks is te gek. Afhankelijk van het gewenste ankerprofiel kunnen we met verschillende straalgrit of parels of mengvormen stralen. En niet alles doen we dan zelf, maar we komen wel tot een oplossing.”

Zo bleek het gesprekje op de VISEM Technodag inderdaad een goede voorbeschouwing te zijn van wat er ter plaatse te beleven is.

MEER INFORMATIE

Kalfsveld
Gerrit Bolkade 3
Zaandam
www.Kalfsveld.nl