

Kozijnenproducent Lief tink in Alphen a/d Rijn



Oude wens, nieuw

Als Hans Lief tink, directeur bij Lief tink Geveltechniek, langs de snelweg mooie locaties ziet waar best wel eens wat fraaie panden zouden kunnen verrijzen, dan ziet hij zijn kozijnwerk al voor zich. In Alphen aan den Rijn worden aluminium kozijnen ontworpen, geproduceerd en sinds kort ook in eigen beheer van een coating voorzien. De liefde voor het vak klinkt door, als hij vertelt hoe hij tot de beslissing gekomen is ook de oppervlaktetechniek in huis te halen. Vakblad Oppervlaktetechnieken werd door het nieuwe lid getraceerd op een tournee langs drie locaties en een rondje gerealiseerde referenties.

Het coaten van de kozijnen was eigenlijk de enige kernactiviteit van het realisatieproces dat Lief tink Geveltechniek niet in huis had. Dagelijks rijden montageploegen vanaf het distributiepunt in Alphen. Voor export werd in het verleden overigens met lokale ploegen gewerkt. Exporteren doet het bedrijf niet meer, liever heeft het bedrijf het hele realisatieproces zelf in de hand. In de samenwerking met opdrachtgevers gaat het voor de lange termijn: niemand heeft wat aan een korte-termijnactie van een tijdelijke aanbieder, die weer uit beeld is als er aanvullende werkzaamheden volgen. Dat kunnen dan vervolgoopdrachten zijn die in exact dezelfde kleurstelling moeten – waarmee helaas niet alle ervaringen goed zijn geweest toen het spuitwerk extern gebeurde –, maar bijvoorbeeld ook een reclamatie. In de 49

jaar van de bedrijfsgeschiedenis is dat laatste slechts enkele keren voorgekomen, maar de opdrachtgevers vinden het een belangrijk pluspunt dat er dan een oplossing geboden wordt. Ze kiezen dus bij aansprekende projecten liever voor een gerenommeerde naam, een ‘blijvertje’.

DOOR DE ACHTERDEUR BINNEN

Voor directeur Hans Lief tink is de uitbreiding met de poederlakerij een oude wens. Eens was er zelfs de mogelijkheid een failliete boedel over te nemen, maar dat was juist weer een maatje te groot bemeten. “Het zelf poedercoaten is voor ons helemaal nieuw. Dit is al dertig jaar mijn droom.” Als jonge jongen kwam hij al bij een bekende spuitrij in Scheveningen over de vloer. “Na mijn school ben ik in een autospuitrij gaan wer-

ken en daar is de liefde geboren. Toen moest ik in militaire dienst, vervolgens zei mijn vader: ‘kom jij maar hier’, en rolde ik de tent in. Dan kom je als jonge jongen bij een spuitrij en zie je hoe ze jóúw profielen kleuren, ja, dat sprak me enorm aan. Later ben ik er eens over begonnen zelf zoiets te gaan doen, maar ik had niks-geen-geld. Tien jaar geleden heb ik een plan geopperd, maar in 2002-2003 zakte de markt in. In 2005-2006 heb ik dat plan weer opgepakt, en heb ik hier en daar aan de bel getrokken. Bij Albert vroeg ik: ‘wat kúnnen we?’, en uiteindelijk hebben we in januari 2008 deze installatie gekocht.” Albert Geerts van Glasbeek in het nabijgelegen Waddinxveen zit natuurlijk goed in het verhaal. “De flexibiliteit, daar was het om te doen.” De milieuvergunning bleek wat minder flexibel te gaan, maar ook dat kwam

Met de installatie is Liefstink Geveltechniek helemaal klaar voor de toekomst. Bij productafmetingen van 6.500 bij 1.400 mm, profielbreedte 250, gaan nu per traverse (totaal zijn het er vijftien) maximaal 150 kilo kozijnmateriaal door de lijn, bij een doorzet van 1.500 kilo per uur. De monorail kan 500 kilo per strekkende meter dragen. De roestvaststalen badenreeks (316Ti voor beitsen, 316 voor de navolgende spoelstap, 304 voor de overige baden) bevat een chromaatvrij zirkoniseerproces en staat in een polypropyleen calamiteitenbak. De bovenloopkraan was al aanwezig, de toenmalige leverancier hoefde slechts een signalering voor de middenbadposities toe te voegen voor de positionering voorafgaand aan de dompeling. De reeks is geleverd inclusief twee RVS 316 korven, een 100 kW ketel, een omgekeerde osmose voor de demiwaterbereiding (capaciteit 650 liter per uur), en een afvalwaterbehandelingsinstallatie bestaande uit neutralisatie en bandfilter. De droogstof heeft een temperatuurbereik van 80-150 graden. Bedienend personeel kon de opbouw van de installatie bijwonen, zodat ze vertrouwd raakten met het afregelen tijdens inbedrijfstelling, aandachtspunten bij preventief onderhoud of kleine reparaties, opnemen van gegevens voor logboeken en dergelijke. Een compleet handboek op cd-rom werd uiteraard meegeleverd.



In de badenreeks wordt het zirkoniseerproces uitgevoerd.

De eigen poedercoatin-
stallatie verkort de doorlooptijd
en geeft meer flexibiliteit.

e installatie

uiteindelijk voor elkaar. Louis Kortekaas van poederlakproducent Oxyplast probeert er begrip voor op te brengen. "Ja, chemie vinden ze dan vaak eng," aldus de 'tweebener', die met zijn kennis aangaande poedercoat-techniek en chemische voorbehandeling een ideale combinatie van expertises verenigt. Eng, terwijl een poedercoater eventuele vooroordelen tegen dampende spuithoekjes juist logenstrafte... De vergunning werd uiteindelijk afgekaart via de Provincie, waar de gemeente het aan overgedragen had." Na 14 of 16 maanden had ik eindelijk eens een keer een stukkie vergunning, toen zijn we meteen gaan bouwen," herinnert Liefstink zich. "Nu staat het er, ik kom altijd door de achterdeur binnen bij de jongens die aan het poedercoaten zijn. Ik vind het echt kicken," zegt hij glunderend.

PRECIES HET GOEDE MOMENT

Investeren tijdens de recessie lijkt opmerkelijk, maar Liefstink Geveltechniek was de kredietcrisis net vóór met deze zet. "We rollen nu de crisis in, we hebben het precies op het goede moment gedaan. We hebben een besparing door zelf te coaten en zijn heel

flexibel. Je hebt ook minder inpakken, uitpakken en natellen, en minder kans op beschadiging. Nu komt het materiaal binnen, gaat het 't bad in, en na het kleuren is het inpakken en produceren. Als we een deur en een raam kunnen maken en een stukje vliesgevel, en de deuren of kozijnen zijn over drie weken klaar... in deze tijd is het heerlijk als je als verkoper kan zeggen 'geen probleem!' Als je profielen uit je eigen magazijn kan ha-

len, scheelt dat zó een week doorlooptijd." Zijn collega Hoofd Logistiek Rob van Diggele onderschrijft de verbetering. "Het was een megaproces, we hebben zóveel profielen en kleuren, eigenlijk was het haast geen doen om alles bij te houden. Maar nu werken we veel sneller. Onze levertijd was acht weken, de doorlooptijd is nú al van zeven naar zes weken teruggebracht. Het allereerste profiel is op 21 september gecoat. We hebben >>





Hans Lieftink kan zowel binnenshuis als in de directe omgeving tal van referenties toelichten.

>> gezegd: 'we gaan gewoon beginnen', we hebben een officiële poedercoater en die stuurt het allemaal aan. Heel snel nam die productie toe. We hadden rekening gehouden met kinderziektes, maar die zijn er bijna niet geweest."

DICHT OP DE INFORMATIEBRON

Een frisse start maken met een nieuwe installatie heeft voordelen, maar er is natuurlijk ook de nodige training voor de medewerkers nodig. "Het meeste horen we van Oxyplast en de Mavom," zo worden de hofleveranciers door Van Diggele in top genomen. Chemicaliënleverancier Mavom zit op hetzelfde terrein, wat altijd handig is. Oxyplast is in het verre Gent gevestigd, maar

vertegenwoordiger Kortekaas is zelf woonachtig in Alphen. Lieftink geeft een nadere toelichting op de samenwerking: "Je moet je als bedrijf ontwikkelen en dat geldt ook voor je leverancier: je moet met je leverancier een eenheid vormen. Net als onze afnemers met ons doen. Als we een relatie aangaan, dán voor de lange termijn! Zoals met montagebedrijven, daar werken we veel mee, aan eendagsvliegen heb ik niks. Het is belangrijk dat je samen iets kan aanpassen. Als een samenwerking eenmalig is, ontbreekt daarvoor de motivatie. We slaan de handen ineen. En we hebben werk zat..." Kortom, de lange-termijnvisie betaalt zich ook nog uit. De ketenvisie is ook gewoon een technische noodzaak. De eindgebruiker krijgt bijvoor-

beeld een VMRG-reinigingsinstructie, zodat er geen verkeerde middelen gebruikt worden die ten koste kunnen gaan van het uiterlijk. Van de Vereniging Metalen Ramen en Gevels was Lieftink Geveltechniek uiteraard al lid, evenals 90% van de professionele producenten van gevelcomponenten, zodat onder VMRG-kwaliteitswaarde geleverd kan worden.

"Voor ons is het VOM-lidmaatschap helemaal mooi, want we zijn nieuw in de business. Hoe meer we te weten kunnen komen, hoe beter. Ons bedrijf leeft gewoon, we hebben goede knowhow, verkoop, engineering, tekenafdeling... alles hebben we in eigen huis en iedereen die hier werkt wil gewoon!" Al voor de derde keer is het bedrijf genomineerd voor Ondernemer van het Jaar in Alphen, en de hoop is natuurlijk om in januari echt eens te winnen, zodat daar het vijftigjarige bestaan verder mee wordt opgeluisterd.

MEER INFORMATIE
 Lieftink Geveltechniek
 Produktieweg 17
 2404 CC, Alphen aan den Rijn
www.lieftink.com

www.glasbeekfinish.nl
www.oxyplast.be

