

*Het gezichtsbepalende Quantore langs de A-73 is met voorgelakte gevelbeplating uitgevoerd.*



Jack Muller BV optimaliseert toeleveringsketen als tussenschakel in voorgelakte plaat

# De groene troef

**Als de techniek van het coil coaten oppervlakkig besproken wordt bij lezingen of in lesmateriaal, blijft het meestal bij de opmerking dat het om grote hoeveelheden moet gaan die in campagnes geproduceerd worden. En in één kleur. Het in de staalfabriek lakken van aluminium of staal, vervolgens op grote metaalrollen uit te leveren aan de tussenhandel of verwerkers die er platen uit snijden en tot producten verwerken, lijkt zich inderdaad niet te lenen voor klantspecifiek maatwerk in speciale uitvoeringen. Een specialist in voorgelakte plaat die juist situatiespecifieke adviezen combineert met korte reactietijden en flexibiliteit, heeft dus het nodige uit te leggen. En moet tegen de stroom van de gangbare denkbepelden in roeien. Niet zo gek dus dat Jack Muller naast zijn klanten ook de nieuwe generatie materiaalkundigen wil gaan benaderen, met een heus eigen Informatiecentrum.**

In ieder beroep zijn er wel de bedrijven en mensen te vinden die de spreekwoordelijke 'stap extra' zetten voor het vakgebied, ook als ze daarmee natuurlijk de concurrentie evengoed vooruit helpen. Bedrijven die iemand leveren voor een normcommissie, een branchewerkgroep of een gastcollege op een ROC of hogeschool. Dat levert natuurlijk ook weer nuttige marktinzichten en contacten op, en houdt het werk afwisselend. Dat geldt zeker voor commercieel manager Anita van Stiphout en directeur/oprichter Jack Muller. Van Stiphout steekt veel tijd in de European Coil Coaters Association, waar ze voorzitter is voor Nederland, en Jack Muller is actief lid van de Federatie Dunne Plaat. Hij laat jaarlijks een groep VMBO-leerlingen proeven aan de metaalverwerking. En trekt de knip voor het Informatiecentrum waarvoor hij een deel van zijn pand inruimt. Beiden bevreunen dat oppervlaktetechniek niet een

vast onderdeel is van opleidingen Industrieel Ontwerp, waardoor de keuze van materiaal/deklaagcombinaties en de hierbij te overwegen ontwerpaspecten onvoldoende belicht worden. Dat kan in de praktijk tot technische problemen leiden, maar ook tot gemiste kansen. Aangezien ze er niet de personen naar zijn om langs de zijlijn te staan klagen, voegen ze zelf de "duit" bij het woord door een heus Informatiecentrum in te richten, waarin de mogelijkheden met praktijkstukken getoond worden. Uiteraard zal de goede milieuprestatie wat betreft grondstof- en energie-inzet die voorgelakt plaatwerk kenmerkt, niet onvermeld blijven. Van Stiphout noemt dit 'de groene troef'.

## **INFORMATIEPUNT VOOR LEERLINGEN, OPDRACHTGEVERS EN ARCHITECTEN**

Het is al gebruik om bij dit erkende Leerbedrijf voor de Metaal VMBO-klassen rond te

leiden, om jongeren te tonen dat er in de technische richting genoeg te beleven valt. En dat daarbij zeker de materiaalverwerking en oppervlaktetechniek meegenomen mag worden in de beroepskeuze. "Als totale branche hebben we iets waar we trots op zijn," verklaart van Stiphout. "Jongens willen vaak brandweerman of piloot worden, 'plaatwerker' hoor je niet. Maar als je hen een plaatje in handen stopt en je laat hen daar een penstandaardje van buigen, dan bestaat die wereld wél voor hen! Onze insteek is dat coil coating bestaat bij de gratie van het tastbaar maken ervan." Het Informatiecentrum zal uiteraard ook als demonstratieruimte dienen voor opdrachtgevers en architecten. "Het gaat tenslotte om samenwerking met opdrachtgevers en toeleveranciers en het realiseren van referenties waar je mee voor de dag kunt komen. Er zijn bovendien ook zó veel ontwikkelingen in zowel natlakken als



*De voorgelakte plaat wordt op basis van een uitgekiend voorraadbeheer ingekocht en verwerkt.*



*Jack Muller, Anita van Stiphout en hun team zien erop toe dat alles op rolletjes verloopt.*

coil coats. En we vinden het léúk, bij ons is de business fún!”

**OPDRACHTGEVERS HELPEN IN NEDERLAND TE BLIJVEN**

Samenwerken met opdrachtgevers maakt het werk niet alleen veel persoonlijker en afwisselender, het is eigenlijk ook gewoon ‘zakelijk noodzakelijk’. Muller: “Een partnership is belangrijk: samen een product op de mat krijgen. Er moet natuurlijk winst gemaakt worden, maar de uitdaging is een klant te helpen een product in de markt te krijgen.” Van Stiphout onthult pardoes het geheim van de snelle groei die het jonge bedrijf gehad heeft, in een niet-industrieel georiënteerd hogelonenland dat Nederland toch is. “We kunnen de keten korter maken...” Muller kan niet anders dan erop doorgaan: “De concurrentiepositie van klanten aanmèrkelijk verbeteren, dát is belangrijk. En het mooiste is: wij zijn als onafhankelijk staalcentrum niet gedwongen een probleem neer te leggen bij één fabriek die een bepaalde oplossing dan niet in huis heeft. En dat dus níét gaat voorstellen.” Een opdrachtgever kan de beste oplossing mislopen door voorgesorteerd advies, wil hij maar aangeven. “Niet elke staalfabriek geeft bovendien de ondersteuning na uitlevering: sommigen willen alleen tonnages draaien. Of sommigen willen bij wijze van spreken alleen het spreekwoordelijke zwart van H. Ford draaien. Wij kunnen wereldwijd de vraag neerleggen.” Van Stiphout grijpt de kans het een-tweetje af te maken: “...en op basis van ervaring kunnen we dan selecteren. Bij iedere laklijn heb je een vast volume nodig. Maar fabrieken houden vaak een verhouding aan tussen bulk en specials, bijvoorbeeld 70/30 of 90/10. Wij hebben als tussenschakel wat

meer lucht daarin.” En vanuit die positie is het bedrijf dus niet genoodzaakt bepaalde deelstromen maximaal bezet te houden en niet-passend werk buiten de poort te houden. Sterker nog: er geldt een soort principe ‘wie het kleine niet eert, is het grote niet weerd’. Muller: “Als iemand 5.000 kg plaatwerk al veel vindt, help ik hem dat om te zetten in producten. Want als hij dat goed in de markt kan zetten, wordt dat misschien 50.000 kilo. En je kan helpen met design: bijvoorbeeld ideeën geven hoe het goed te verbinden is. Dat zijn uitdagingen.” Daarmee levert het bedrijf dus ongezien een multiplier-effect aan de BV Nederland: als klanten concurrerender worden door logistieke optimalisaties en technisch-economisch advies, blijven ze in Nederland, in plaats van naar lagelonenlanden uit te wijken. En hier geldt dezelfde logica als bij de bijdragen aan het vakgebied via ECCA, de FDP en het eigen Informatiecentrum: wat goed is voor bouw en industrie, is natuurlijk ook goed voor Jack Muller zelf. De ene hand wast zo de andere.

**BOONTJES DOPPEN EN EITJES BAKKEN**

Maar de bevolegenheid komt wellicht mede doordat het allemaal niet is komen aanwaaien. Jack Muller ging op zijn 17e van school, en begon zijn lange - 27 jarige - loopbaan bij een staalgroothandel waar zijn vakliefde voor voorgelakt staal begon. Hij klom hij op tot een functie bij het staalservicecentrum van de firma en specialiseerde zich in voorgelakt plaat- en bandstaal. Toen een buitenlands bedrijf een staalservicecentrum ging oprichten waar voorgelakt staal de hoofdmoot van zou vormen, bood hij er zijn inzet en ambities aan. Tegen de tijd dat hij er afzwaaide, was hij verkoopdirecteur van een sterke marktpartij. Maar met 52 jaar had hij nog genoeg vergezichten voor de boeg en motorvermogen onderdeks, om in te scheppen op het volgende avontuur. In 1998-1999 streek hij neer in Wijchen als zogeheten ‘etagehandelaar’, maar ontdekte al snel dat het je op deze wijze aan middelen ontbreekt om je klanten de gewenste service te kunnen aanbieden. Daarom wordt vanaf >>



*Projectspecifiek maatwerk gaat richting bouwplaats...*



## DE VLAG UITHANGEN OP DE ESEF



Deelname aan de European Subcontracting and Engineering Fair is eigenlijk een opmerkelijke stap, want tot nog toe was er zelfs geen bedrijfsbrochure. Voor de Nationale Staalbouwdag is er onlangs een A4-formaat meegevertje gemaakt, maar meer dan de fraaie website was er niet, qua etalage. 'Eerst een kantoor,

dan de promotie', was kennelijk het motto. Na tien jaar wordt het echter tijd de vlag uit te hangen. De ESEF-boodschap wordt: klaar voor verdere integratie in de keten. Van Stiphout: "Het voorwaarts integreren in de keten betekent bijvoorbeeld dat je de bottleneck van een klant wegneemt. De kracht is als je samen met de klant de problemen gaat tacklen. Wij hebben de deuren openstaan voor iedere volgende stap. Maar we gaan pas op de stoel van de klant zitten als de klant het wil. Als je job is staalplaat te knippen, pakken we dat niet af. Maar als het ze zou helpen, gaan we kijken waar dat zou kunnen." Muller geeft een concreet voorbeeld: "Een bedrijf kan het zich niet veroorloven om een machinestilstand te hebben, omdat de leverancier effe niet met die gelakte plaat komt..." "... bij een klant mag nooit een stilstand komen omdat we het niet aankunnen," zo maakt Van Stiphout dit een-tweetje verder af. "Dus wij hebben altijd voldoende ruimte in de planning om de klant te voorzien." Muller schudt daarop direct een anekdote uit de mouw. "Eens was een klant vergeten een deel gelakt plaatwerk te bestellen, en hij begreep al dat dit niet direct de volgende dag opgelost zou zijn. Maar ik kon die twee ton zelfs diezelfde dag om twaalf uur precies op maat bij hem laten afleveren."

>> 2003 niet alleen de logistiek, maar ook de productie ter hand genomen. Het is destijds letterlijk 'van de grond' gekomen: Jack Muller is met niks begonnen – "ik stond in mijn caravan mijn eitje te bakken" –, en heeft zelf aan de lijn gestaan, samen met medewerker van het eerste uur W. Gronouwe. Dat alles onder het motto "éérst machines, dán een kantoor. We hebben altijd geïnvesteerd in snelheid, flexibiliteit en goede adviezen. En we zijn nu het verlengstuk van de klant." Ook Van Stiphout weet het kernachtig samen te vatten: "Ons magazijn is het magazijn van de klant."

## SELECTIE VAN VERFSYSTEMEN

Maar dán de primeur: wát is die mysterieuze pagina op de website waar binnenkort van alles over verfsystemen op komt te staan? Vakblad Oppervlaktetechnieken verlaat het pand niet voordat die informatie is prijsgegeven... Van Stiphout gaat door de bocht en onthult dat er een 'bollendiagram' gaat komen waarbij in een grafiek te zien is wanneer welke coatingtypen het meest geschikt zijn. Op de assen komen de gewenste eigenschappen en in de grafiek wordt globaal aangegeven of bijvoorbeeld een co-laminaat, een duplex-systeem van voorverzinkt plus voorgelakt materiaal, een meerlaags systeem met een primer, of een enkellaags laksysteem geschikt is, en bovendien: welke type lak. Te denken is aan bijvoorbeeld polyesterlakken, eventueel polyamideversterkt of polyurethan-polyamiden. Zo kan vast een

eerste oriëntatie gemaakt worden. Alles kan bovendien voorafgaand aan de uitlevering getest worden op laagdikte, glans, kleur bij diverse lichtsoorten, en onder referentie naar de leverancier ook op flexibiliteit en hardheid. Dat is nu al gangbare praktijk, als de opdrachtgever dat wenst.

## RICHTLIJNEN

Het bedrijf is ook lid van brancheorganisaties als de Federatie Dunne Plaat en de Vereniging voor Toeleveranciers voor Dak- en Gevelmaterialen. Vooral vanwege de bijdrage aan onderwijs die dergelijke organisatie hebben en omdat er Richtlijnen voor het vakgebied ontwikkeld worden. Van Stiphout: "Bij de Federatie Dunne Plaat zijn we al sinds de oprichting betrokken. Essentieel is kennis delen en integraal je concurrentiepositie verbeteren. Alle plaatwerkers en leveranciers zitten in die ketenorganisatie. Het is ook belangrijk om alle partijen vertegenwoordigd te krijgen, ook die voor voorgelakt materiaal. Daar hebben we ons heel erg hard voor gemaakt: om coil coating in de plaatwerkerij een plaatsje te geven." Muller vult aan: "Voor de bouw zijn bijvoorbeeld richtlijnen die maximale kleurafwijkingen omschrijven, of die iets over gebruik, opslag, transport zeggen. Als er mensen vanuit de markt een Richtlijn maken over hoe je het materiaal moet behandelen, kun je op basis daarvan je kwaliteit waarborgen." In dikke handboeken gelooft hij overigens niet. Zijn kwaliteitswaarde staat voorop het pand: dat hij zijn

eigen naam aan het bedrijf gegeven heeft, betekent dat hij persoonlijk instaat voor het product. Zijn zoons zien het óók zitten om in dat spoor door te gaan. Het teamwerk dat met opdrachtgevers nagestreefd wordt, is in eigen huis natuurlijk alláng dagelijkse praktijk!



## MEER INFORMATIE

Jack Muller BV  
Industrieterrein Bijsterhuizen  
24<sup>e</sup> Straat 23, 6604 LK Wijchen  
tel.: 024-6750775 / fax: 024-246750780  
www.JackMuller.nl



JACK MULLER BV STAAT OP DE  
TECHNISHOW OP STAND 01. F 074.