

Kennis van techniek en markt essentieel voor gezonde toekomst

Timing voor de toekomst

VOM-lid en VISEM-lid Kriek Poedercoatings BV uit Alphen aan den Rijn bestaat dit jaar 25 jaar, en is zich ook te midden van de huidige moeilijke omstandigheden aan het voorbereiden op de volgende 25. Commercieel directeur Bert Labrie liet met zijn pensioen vier jaar geleden een vitaal bedrijf achter, dat zijn beste jaren nog voor zich had. Bart Kriek heeft die tijd alleen aan het roer gestaan, als man van het eerste uur die weet hoeveel er nodig is geweest om vanuit de oorspronkelijke bedrijfsopzet een nationale speler te laten ontstaan. Voor de komende 25 jaar is in onze hogelonenregio de lijn alleen door te trekken als er markteconomische en technische kennis aan boord is. Vandaar de versterking van het team met de alom bekende Louis Kortekaas. Vakblad Oppervlaktetechnieken kreeg er lucht van en deed dus navraag naar de timing en de toekomst.

Louis Kortekaas is voor velen een goede bekende: hij heeft ruim tien jaar bij MAVOM de chemische voorbehandeling van afnemers ondersteund, en de laatste jaren was hij actief voor poedercoatingsproducent Oxyplast. Ook gaf hij cursussen namens de VOM en natuurlijk tal van leverancierstrainingen. Zijn deeltijdstudie Beschermingstechniek/Coating Technology aan de Saxion Hogeschool Enschede vulde zijn laboratoriumopleiding goed aan, en het lijkt erop dat firma Kriek Poedercoatings BV met de inlijving van deze stadgenoot een sterke zet doet.

Hoe komt een succesvol bedrijf op zo'n idee, alsof er een drastische ingreep nodig was?

Bart Kriek: "Ik wist dat ik hem ooit nog zou vragen nadat hij voor het eerst hier geweest was. De commercieel directeur, Bert Labrie, was hier nog, maar had te kennen gegeven op zijn zestigste te willen stoppen. Dat is nu vier jaar geleden. Na zijn vertrek heb ik het vier jaar alleen gedaan. Mede door de economische situatie zijn dit de beste vier jaren geweest. Je denkt: 'wat heb je als bedrijf nodig om verder vooruit te komen': dat is enerzijds technische kennis en anderzijds verkoopvaardigheden. Die verkoopvaardigheden waren bij Bert goed verzorgd. Tevens verwacht ik veel van de toeleveranciers voor voorbehandelingschemie en poedercoatings, in beide gevallen dus ook van Louis. Maar

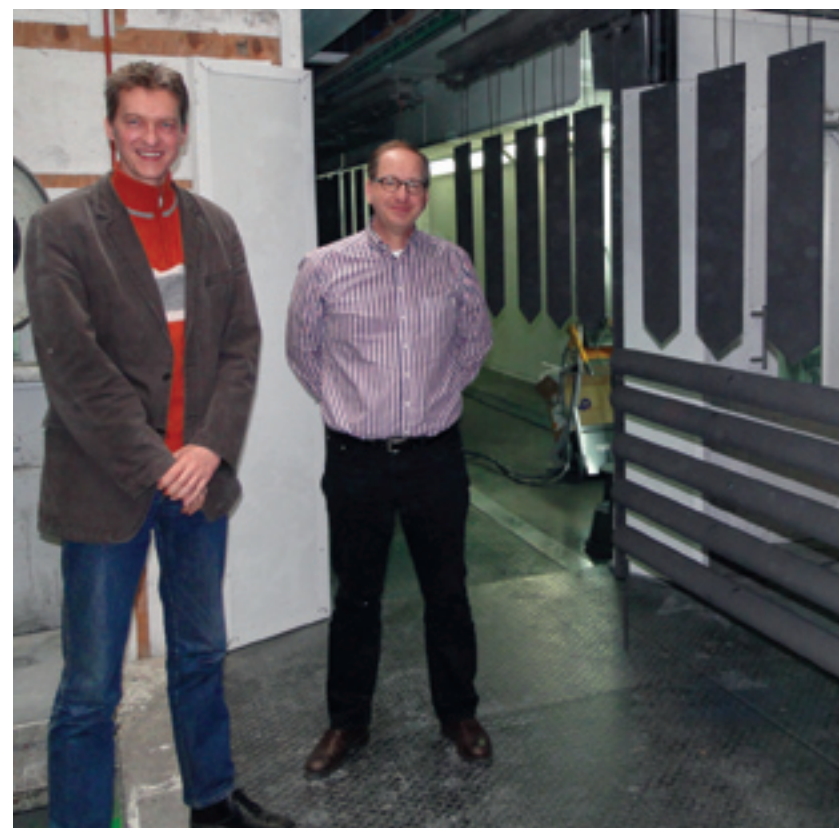
ook met het oog op de toekomst van ons soort bedrijven heb ik deze stap gezet. Dit soort bedrijven wordt regelmatig voortgezet door zonen of dochters of ze worden overgenomen. In managementartikelen lees je regelmatig dat als je ooit bedenkt te stoppen, je daar vijf jaar voor moet uittrekken. Of nog langer. Dus ik dacht: zou Louis wat voor ons zijn? We hebben te maken met vergrijzing in de toekomst, van de achttien mensen zijn er bijna tien die meer dan 12,5 jaar in dienst zijn. Ik zit hier vanaf het begin, net als onze bedrijfsleider Jaap van der Boon – met een kleine onderbreking bij een verfleverancier. We hebben een ervaren ploeg van mensen van meestal rond de veertig. Je denkt na over wat de toekomst vraagt: dan kom je tot de conclusie dat de goede bedrijven zullen overleven. En 'goed' is dan: goed georganiseerd en met een grote mate van kennis."

"Een tijdelijke dip in de economie mag niet betekenen dat je van je toekomstplan voor de langere termijn maar zegt: 'laat ik het toch maar niet doen'."

Kortekaas springt in: "En gericht op kwaliteit." Waarmee de link gelegd is met de mensen, want Louis heeft de groep al een paar keer voor zich gehad toen hij leverancierscursussen verzorgde namens zijn beide vorige werkgevers, de afgelopen vijftien jaar. En ook hij weet: geen bedrijf is beter dan zijn mensen.

Hoe ziet u de huidige markt? Een impuls in verkoopvaardigheden door meer markten en technisch inzicht betekent toch nog niet dat de hele bouwmarkt ineens gaat aantrekken?

Kriek: "De gedachte begon post te vatten toen het goed ging, en daar gaan we niet van afzien nu er minder werk is. We willen juist veel meer naar buiten treden om ons werk te houden. Eén van de manieren om dat te doen is iemand als Louis aantrekken. Er zijn er misschien wel tien die zeggen: 'had ik hem maar gevraagd.' Een tijdelijke dip in de economie mag niet betekenen dat je van je toekomstplan voor de langere termijn maar zegt: 'laat ik het toch maar niet doen.'" Kortekaas: "Ja bij vier bedrijven was ik ook gevraagd, soms zelfs om het bedrijf over te nemen." Zo hebben ze dus beiden een verrassing voor de ander, want de opmerking dat de eerste kennismaking al dit idee had opgeleverd, had Kortekaas eveneens verrast.



Louis Kortekaas (l.) komt het team versterken van de toonaangevende poedercoatspecialist Kriek BV. Rechts directeur Bart Kriek.

Staan er technische veranderingen op stapel, zien jullie iets in dunnelaagpoeders, superdurable, uitgassende poeders enzovoort?

Kortekaas: "Dat gaat in overleg met de klant. Je kan bijvoorbeeld de levensduur naar twintig jaar brengen, maar als de klant niet wil, omdat hij liever een vervangend hekje koopt, gebeurt het niet. En je moet natuurlijk aan de klant duidelijk maken dat er meer mogelijkheden zijn. 'Aan kust geen garantie' wordt er geroepen; ik zou zeggen: laten we eens kijken of er toch vijf jaar op kan. Lage-temperatuurpoeders passen in de energieafspraken van de Meerjarenafpraak Energie Efficiëntie, maar je moet wel op de eindkwaliteit letten, en dat natuurlijk in combinatie met de voorbehandeling. Brandvertragende poedercoatings en antimicrobiële poedercoatings zijn mogelijke markten. Maar echt nieuwe ontwikkelingen verwacht ik niet." Kriek: "Het boekje van de VISEM heeft vaak geholpen betere keuzes te maken met klanten en hun opdrachtgevers. We staan nu wat de technische kant betreft als het ware aan een nieuwe start en gaan samen verdere plannen ontwikkelen."

Zit er een Qualisteelcoat-certificering in?

Kriek: "Ik vermoed dat je daarin mee moet gaan. Maar veel opdrachtgevers weten nog niet wat het is en waar ze naar moeten vragen."

Kortekaas: "Een voor onze klanten begrijpelijk document dat dichtbij de praktijk staat, is goed. Want de kennis is daar niet altijd aanwezig en ze hebben er soms niet zelf het directe belang bij. Op de 78 pagina's van Qualisteelcoat heb ik wel eens een reactie ingestuurd. Ik denk dat we er zeker wat aan hebben in de markt, maar alleen als het goed en duidelijk is voor klanten." Kriek: "Ik denk niet dat het de opgang van Qualicoat gaat meemaken, de markt voor Qualisteelcoat is namelijk veel gevarieerder dan die van de gevelbekleding." Kortekaas: "Voor de Duitse GSB-normen zijn de Engelsen afgehaakt, de Fransen hebben eigen voorschriften, we moeten oppassen voor een typisch Nederlands normpje. En er zijn al vrij veel normen in Europa. ISO heeft de 5254 en 12944, en er zijn de VISEM Kwaliteitseisen. En dan moet je dus aan je opdrachtgever vertellen welke het beste toegepast kan worden. En de Stabu-standaardbestekken beschrijven weer alles behalve poedercoaten..."

Wat is uw inschatting voor 2010-2011?

Kriek: "Een tijdje heb ik gedacht: 'het gaat onze deur wel voorbij', misschien door de gevarieerdheid van onze klanten. We vreesden vorig jaar de tijd na de bouwvak, maar dat is juist een drukke tijd geworden. Nu is er een flinke terugval, misschien ook door

het winterweer. Dus we gaan niet afwachten maar naar buiten treden en gezamenlijk zeggen waar ons bedrijf goed in is. En kijken waar we nog beter in kunnen worden, om de markt te benaderen. Ik ben in ieder geval blij dat we van alle markten thuis zijn. Dan kun je ook over projectdeelnames samen met andere partijen meedenken. De mogelijke werkzaamheden buiten het poedercoaten zelf moet je niet onderschatten. Wel zie je vaak budgetscheidingen: dat je een goede oplossing aandraagt die voor je directe aanspreekpunt zelf echter niet het voordeel brengt, maar wel de meerkosten." Dat vergt natuurlijk de nodige overtuigingskracht, en juist op dat punt heeft Kriek BV zich verder versterkt met deze vorm van 'anticyclisch investeren'.

MEER INFORMATIE

Kriek Poedercoatings BV
Bedrijfsweg 11
2404 CB
Alphen aan den Rijn
www.kriekbv.nl