



Commerciële Economie in de galvanotechnische praktijk bij genomineerde VOM Borghardt Award

Bedrijfseconomie in de praktijk

De VOM Borghardt Award kende in 2009 vier finalisten, waarbij de jury natuurlijk appels met peren te vergelijken kreeg. Een verbetering in de eindgebruikerstoepassing of in de eigen procesopstelling: welke deelnemer mag met de eer gaan strijken? Vakblad Oppervlaktetechnieken maakt het zichzelf makkelijk door alle vier in beeld te brengen, met deze keer als sluitstuk GTO Plating. Toepasselijker kan het niet: dit staat voor Galvano, Techniek en Ontwikkeling. Het betreft een grotendeels zelf ontwikkelde installatie.

Wekelijks is er werkvloeroverleg over de ontwikkeling van alle opdrachten, en wat er eventueel beter zou kunnen. Dat wordt al snel een soort "innovatieoverleg". Zoals directeur Peter Zwaans toelicht: "Met als doelstelling de verbetering van de kwaliteit en verlaging van de kostprijs." De directeur moet de koers bewaken, dus werken vanuit doelstellingen is dan eerste natuur. Sales Manager Michiel Stoeten vervolgt: "En met leveranciers ontwikkelen we wel eens iets, maar dat is dan vaak naar aanleiding van een vraag van een klant. Dat gaat niet anders dan bij andere bedrijven: wij krijgen bepaalde vragen rechtstreeks van klanten, en gaan met leveranciers en intern om tafel zitten om te kijken wat we chemisch of mechanisch anders, sneller en beter kunnen doen.

Het proces van innovatie is niet anders dan bij andere bedrijven, denk ik. Maar de mate van innovatie is hier wel aanzienlijk hoger. De nádruk ligt er meer op." Als illustratie dient de vroegere werkwijze van experimenteren met kleine proefopstellingen naast de lijn. "Met gootjes en flessen werd vroeger bekeken hoe het anders kon. Wat uiteindelijk geresulteerd heeft in, voor West-Europese begrippen, unieke doorvoerautomaten. Nu zijn we haast dertig jaar verder, in Europese loongalvanobedrijven is de techniek zoals hier ingezet wordt nog nauwelijks gekopieerd. Iets dat ooit in de traditie vastgeroest is, kun je dus anders maken en wel zó innovatief dat het in 25 jaar nauwelijks gekopieerd is." Zwaans voegt toe dat er sindsdien bepaald niet op de lauweren gerust is.

"Een bedrijf is nooit helemaal uitontwikkeld. We zijn nu op zoek naar een corrosiebestendigheid die een factor vijf is van nu. En we willen bekijken of we waterstofbrosheid anders op kunnen lossen. Met name in corrosiebestendigheid maken we al behoorlijke sprongen."

Is de innovatie waarvoor GTO de awardnominatie kreeg niet mede door de apparatuur-bouwers gerealiseerd?

Stoeten: "Hier is amper een extern bedrijf bij geweest. Het is volledig intern ontwikkeld en gebouwd. Het team mensen van GTO Plating, waaronder de eigenaren, productie-leider, mensen van de chemie en de proces-techniek, hebben niet alleen chemische en galvanische kennis maar ook een heleboel technische kennis. En nuchterheid. Dit team is minstens net zo goed in het verzinnen van mechanische oplossingen als van chemische oplossingen, het zijn heel daadkrachtige technische en innovatieve mensen." Zwaans voegt toe: "Een leverancier is hetzij chemisch, hetzij technisch. Een chemische leverancier komt er uiteindelijk wel bij.... ééntje, en *that's it*. En zij hebben geheimhoudingsplicht! Het eerlijke antwoord is dat we het bouwen van lijnen voor 90% zelf doen."

VIA AFSTUDEERWERK IN DE GALVANOTECHNIEK

Michiel Stoeten is “29 lentjes jong” en is via de studie HBO Commerciële Economie in de galvanotechniek beland: “Ik was op zoek naar een commerciële afstudeeropdracht in de breedste zin des woords, en kwam bij drie bedrijven terecht voor een gesprek. GTO gaf de kans om een marketingplan te schrijven dat een antwoord moest geven op de vraag ‘waar moet het schip heen?’, dus een strategisch marketingplan. Er stond vrij veel op stapel, het móést een kant op... het bedrijf moest keuzes gaan maken en is inmiddels ook echt groter gegroeid. Ik had het gevoel dat dát het leukste onderwerp was, waar ook het meeste in ging gebeuren.”

Vervolgens was het afstudeeronderzoek ook een aangename kennismaking met het vakgebied. De communicatielijnen hier

zijn kort. Je kent je baas persoonlijk: als je wat bedenkt, krijg je bij wijze van spreken dezelfde dag de mogelijkheid om het te gaan realiseren. Ik heb het plan geschreven in driekwart jaar, ben erop afgestudeerd, met een goed cijfer, en het is echt een leuk plan met veel vernieuwends erin. Toen ben ik hier in dienst gekomen en ben het gaan uitvoeren. Dat was het leukste aan het hele verhaal: er stonden veel zaken in die goed uitvoerbaar waren. In de loop van vijf jaar zijn we die dingen gaan doen. En nou ben ik hier nog steeds!”

Directeur Zwaans is ook tevreden met de versterking: “Vanaf dat moment zijn we geëxpandeerd, toen we een duidelijke richting aangaven.”

De waterbehandeling is ook al een eigen ontwikkeling. Wat heeft u beter voor elkaar dan een ander?

Zwaans: “Bij de doorvoerlijnen is ons waterverbruik gereduceerd met een factor twintig ten opzichte van de vroegere lijn. Dat is een besparing, maar ook uit duurzaamheidsoverwegingen is het natuurlijk goed... en de milieubelasting is aanzienlijk lager.”

Met chemisch vernikkelen wordt gestopt, waarom gooit u dat bijltje erbij neer?

Stoeten: “Je moet jezelf de vraag stellen: wat doen we, differentiëren of specialiseren? Je ziet in de markt twee stromingen. Wij zijn ervan overtuigd, na er goed over gesproken te hebben met elkaar, dat je bij je kernactiviteit moet blijven. Daarbinnen moet je wel zelden of nooit ‘nee’ moeten zeggen: je moet op je specialiteit alles kunnen in laagdiktes, met seals, voor allerlei legeringen enzovoort. Enkele ontwikkelingen zijn gekomen op het moment dat er een vraag uit de markt kwam, zo van ‘is dit of dat mogelijk?’ GTO Plating is dan een bedrijf dat het in twee weken probeert te realiseren, dat is echt kenmerkend hier.” Zwaans beaamt het: “Dan bouwen we een lijn om, of we bouwen hem uit. Of we veranderen iets in het proces. In de vestiging in ‘s-Heerenberg hebben



Financieel Directeur Peter Zwaans en sales manager Michiel Stoeten houden de GTO-vinding topgeheim, maar het bedrijf is wel een uithangbord voor de galvanotechniek.

we eens de trommellijn verlengd. Maar we zouden graag wat eerder bij de klant zitten, als hij vragen of problemen heeft; eerder betrokken zijn in het ontwikkelproces.”

Noem eens een voorbeeld, dat u meer doet dan alleen het galvanokunstje?

Stoeten: “De toevoeging van de nabewerking is een gouden zet geweest, al heeft dat niks met galvanotechniek te maken. We gingen in de markt op dat er na de behandeling nog enkele verwerkingsstappen plaatsvonden: klantspecifiek verpakken, bedrukken, en

“We zouden graag wat eerder bij de klant zitten als hij vragen of problemen heeft; eerder betrokken zijn in het ontwikkelproces.”

markeren met een inkjetprinter: afmetingen, diameter en charges. En het op lengte zagen hebben we erbij genomen. Allemaal in een hal van drieduizend vierkante meter die we erbij gehoord hebben. Zo hebben we ‘GTO Nabehandeling’ in het leven geroepen, en er ook een afdelingshoofd op gezet. Nu worden een hele hoop problemen voor klanten weggehaald. De voordelen zitten in zowel kosten als tijd.” Zwaans: “En ze hoeven minder voorraad aan te houden.” Stoeten: “We schakelen transportstappen uit.” Zwaans: “Het geeft ook een grotere binding met de klant.” En zo buitelen de voordelen over elkaar heen, als je er even bij stilstaat. >>

VANUIT DE FINANCIËN IN DE GALVANOTECHNIEK

Financieel directeur Peter Zwaans begon ook ooit in de financieel-economische hoek en kwam tóch goed terecht. Na twintig jaar bij een grote bank in de zakelijke kredietverlening gewerkt te hebben, werd hem in 1999 gevraagd om naar GTO te komen. “Dat was aantrekkelijk, omdat indertijd onder de holding diverse activiteiten hingen. Eén was galvano. Ik ben in het Onroerend Goed begonnen, en werd in 2001 of 2002 gevraagd me meer met de galvanotak bezig te gaan houden. Zó beland je in de galvano! Zonder enige technische of chemische kennis van de galvanotechniek dus. Nu behartig ik de strategische en dagelijkse gang van zaken, en het financiële deel.”



Door zich op één specialisatie toe te leggen en daar vervolgens de nabewerkingen bij te gaan leveren, weet GTO een sterkere marktpositie en een betere bedrijfsopbrengst te realiseren.

CRITERIA VOM BORGHARDT AWARD

De VOM Borhardt Award is in de jaren tachtig ingesteld als opsteker voor bedrijven en instellingen die voor de oppervlaktetechniek en bijbehorende opleidingen een bijzondere verdienste of bijzonder resultaat gerealiseerd hebben. Met de publiciteit wordt het vakgebied uitgedragen naar andere ketensegmenten. De laatste jaren wordt steeds een thema uit de drieslag People, Planet, Profit als leidraad aangehouden.

De jury heeft de ingediende voorstellen beoordeeld aan de hand van de volgende criteria:

- a: originaliteit en functionaliteit van de specifieke technologie;
- b: functionaliteit van het systeem, zowel qua proces als product;
- c: efficiency van het materiaalgebruik;
- d: duurzaamheid van het systeem in de betekenis van houdbaarheid (sustainability);
- e: potentiële economische impact van de innovatie;
- f: internationale dimensie van de innovatie.

Alle criteria wogen hierbij even zwaar.

Op het criterium Efficiënt Materiaalgebruik, reductie van procesvloeistoffen en energieverbruik scoorde GTO het hoogste van de vier finalisten. Waar zit hem de kneep?

Stoeten: "Dat zit in het productieproces, maar zoals eerder aangegeven willen wij daar niets over kwijt." Zwaans: "Ook onze klanten krijgen de lijn niet te zien. Dat is het geheim van de smid, van GTO Plating". Stoeten komt iets verder uit zijn tent: "Het kunstigste is: als je een buis op een rek kan hangen en in circa 3 uur terug hebt, is dat bij ons minutenwerk waarbij over zestig meter dezelfde laagdikte en corrosiebescherming en hetzelfde zoutsproeiresultaat gehaald worden."

Wordt de lijn ook ingezet voor automotive en andere export?

Zwaans: "Het exportdeel binnen GTO Plating is de laatste jaren tot circa 70% gestegen. De automotive-industrie heeft hier zeker een belangrijk aandeel in, maar wij zijn ook in andere industrieën in West Europa enorm geëxpandeerd. Het proces voldoet ook uitermate goed aan de eisen in de automotive, zeker ten aanzien van ductiliteit. Buiswerk voor autofabrieken wordt immers bijna altijd verbogen. Hij gaat op één snelheid door de lijn, en door het gelijkmatige doorvoeren en het zeer beheersbare proces slaan we een extreem homogeen laag neer, die mede daardoor extreem ductiel is. En dus ook zeer goed inzetbaar in de automotive."

MEER INFORMATIE

Over de VOM-Borghardt Award: Ook dit jaar wordt de VOM-Borghardt Award weer uitgereikt: op de Dag van de Oppervlaktetechnologie van 2 december. info@VOM.nl

GTO Plating BV
Ritveldendweg 32b
5222 AR 's-Hertogenbosch
tel.: 073-6217784
fax: 073-6214338
info@GTOplating.nl
www.GTOplating.nl

JURYOORDEEL GTO-PLATING BV, DEN BOSCH

GTO-Plating heeft het elektrolytisch verzinkproces voor lange materialen verder ontwikkeld op basis van continue doorvoerlijnen. In dit proces worden rotatiesymmetrische producten (bijvoorbeeld buizen) aan elkaar gekoppeld, waardoor in feite een "oneindige" buis gemaakt wordt die door de baden wordt geduwd. Door de snelheid waarmee dit gebeurt, zijn de verblijftijden in de baden, vergeleken met discontinu stukverzinken, kort. Bijvoorbeeld in het passiveringsbad acht seconden. Door de procesintegratie wordt aanzienlijk bespaard op grondstoffen, hulpstoffen en energie. Door de eenzijdige bekledingstechniek treedt ook minder vervuiling van de diverse procesbaden op, onder andere doordat corrosie aan de binnenzijde van

de buis vermeden wordt. De producten vinden hun weg in de bouw, de automobielsector en de hydrauliek.

De jury positioneert dit proces tussen de "traditionele" stukbehandeling middels hanglijnen en de continue band- of draadverzinking met af- en oprollen. Naar haar inzicht is het proces beperkt tot rotatiesymmetrische, in het bijzonder cilindersymmetrische producten.

De jury waardeert vooral de functionaliteit van het systeem qua proces en product, het efficiënte materiaalgebruik en het duurzaamheidsaspect. Vandaar deze nominatie.