

40 jaar Emotech: in driedelig pak tot achter de komma onderhandelen, en in spijkerbroek met je klant een gehaktbal eten

# Integratie lakproces in bedrijfsproces

Het zal weinigen ontgaan zijn dat de gerenommeerde leverancier van lakinstallaties Emotech uit Enschede veertig jaar bestaat. Het wordt bij de huidige tijden, die voor de klantenkring niet bepaald makkelijk zijn, niet uitbundig gevierd, maar het is wel een mijlpaal om bij stil te staan. Een mooie gelegenheid om een licht op te steken over de vele ontwikkelingen die het vakgebied de laatste tientallen jaren heeft doorgemaakt, met een kijkje in de toekomst van een echte kenner: directeur Jeroen Heerink.

**Emotech bestaat veertig jaar... hoeveel jaar was daarvan met Jeroen Heerink erbij, hoe bent u bij Emotech gekomen en hoe heeft uw loopbaan zich vervolgens ontwikkeld?**

"Sinds 1992 ben ik al bij Emotech. Ik zat bij de tweede lichting van de hogeschoolopleiding Beschermingstechniek in Enschede. We hadden destijds de gelukkige omstandigheid dat er in het vierde jaar eens per week een bedrijf op bezoek kwam: om te vertellen hoe de branche in elkaar zit. Vaak waren dat verleveranciers of grote schildersbedrijven. En de grap was dat meestal aan het eind gezegd werd 'we zóeken nog wel iemand'. De markt was aardig *booming*, Voor Emotech kwam Koen Hofenk, met een presentatie over lakstraten. Ik heb toen een stage gedaan bij Reynolds Harderwijk en kwam zo in contact met industrieel lakken. De breedheid van de installatietechniek... en hoe hij vol elan kon vertellen hoe mooi dat vak was! En Emotech zat in de regio waar ik woonde, dus ik hoefde niet eens te verhuizen. Je kon je ook gewoon aanmelden en hoefde geen sollicitatiebrief te schrijven. Van acht man bleef ik over. Ik begon als verkoper: op mijn visitekaartje stond 'technisch verkoopassis-

tent'. En ik ben hier altijd gebleven. Omdat het vak ook heel erg leuk is: we komen bij heel veel verschillende bedrijven. Soms zit je in driedelig pak te onderhandelen over marges, of een kostprijs van tienden van procenten om het héél technisch door te voeren... En soms zit je lekker in je spijkerbroek een gehaktbal te eten. Zo zei Hofenk het ook. Dat maakt het ook interessant: van multinational tot eenmansbedrijf. En daar zie je die verschillende prioriteiten, bij kleinere bedrij-

win-win, het moet een boterham voor beiden zijn. Als je zelf een dikkere laag pasta hebt ten koste van andermans boterham, dat gaat niet goed."

**Welke technische veranderingen hebben het vakgebied het meest veranderd, en wat heeft het komende decennium in petto?**

"De technische verandering die ons vakgebied van Industrieel Lakken het meest veranderd heeft, is dat bedrijven meer kortere pro-

*"Bij kleinere bedrijven is het is back to basic: met beide benen in de lak."*

ven is het is *back to basic*, met beide benen in de lak. Soms heb je heel interessante klussen met een projectteam van acht man. Dan moet je je deel doen, en wordt er door anderen doorgevraagd over chemie en andere zaken. Dat doen we als installatieleverancier: een installatie bedenken waardoor ze optimaal gaan verdienen, waardoor ze meer installaties kunnen kopen bij ons. Het is echt

ductieseries hebben gekregen. Vroeger zag je vaak een seriematige installatie met maar een paar keer per week een kleurwissel. Nu zijn er per ploeg vaak al tien of twintig kleurwissels. Dat heeft gevolgen voor de kleurwissel, maar ook voor de transporttechniek. Er is tegenwoordig ook vaak een besturingsstelsel dat de productieorders volgt: barcodes worden ingescand, zodat de spuitser



*Jeroen Heerink heeft van zijn hoofddocent Beschermingstechniek een goudeerlijke tip meegekregen: “Studeren is hartstikke leuk, maar vertrouw altijd op je gevoel en je boerenslimheid.”*

al weet welke order welke kleur krijgt met het poeder en het aantal balken dat langskomt. Een computersysteem weet hoeveel poeder al verbruikt is. De integratie van het lakproces in het bedrijfsproces is de grootste verandering geweest. Dat is overigens nog gaande, en het is een van de leukste uitdagingen. En op energiegebied.... de installaties zijn momenteel niet zo gek met energie, en dat het beter kan is een open deur... Ik heb wel eens gedacht aan een schuifdeur voor een tunnel die maar 30% van de tijd open is, maar het is een moeilijk vakgebied. We hebben ook al tweetrapsraketten gemaakt, met een dubbel uitgevoerde sluis. Dat is een heel goede methodiek, maar als een extra ventilator en plaatmateriaal een terugverdientijd van tien jaar hebben, doen we dat niet. Een A-oven (met het middendeel verhoogd,

men... Al heeft dat wel meer ruimtebeslag. Maar energie is momenteel te goedkoop om dat snel terug te verdienen. De grootste bedreiging is misschien wel de lage prijs die voor het poedercoaten gerekend wordt in de markt.”

***Banken zijn over het algemeen niet zo industriegeoriënteerd. Wordt dat beter nu het besef doordringt dat er ook waarde gecreëerd moet worden door productie, en niet alleen ondersteuning van andermans bedrijvigheid?***

“Nou, ik denk dat banken wel degelijk industriegeoriënteerd zijn. Maar een bank kijkt naar geld en ondernemen gaat verder dan geld. Denk aan Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: de ASN-bank heeft een behoorlijke groei. En anderen gaan dan mee. Een bank kijkt naar risico .... Maar ja, wij

een pand huren, want ik kan meer krijgen voor het terrein waar je op zit en wij zijn geen grootgrondbezitter.’ Onderhandelen over de termijn van facturen gebeurde vroeger al en nu nóg, en op het gebied van bankgaranties en vooruitbetaling is er ook niets veranderd.”

***Welke invloed hebben opleidingen op de investeringsbereidheid van bedrijven?***

“Dat is een moeilijke vraag zeg..... ik ben eens bij een klant geweest, die had geen noemenswaardige opleiding gevolgd. Ik kwam voor een bakkie koffie en ging weg met een installatieopdracht. Als mensen opgeleid zijn om iets goed en adequaat door te rekenen, haal je soms een stukje gevoel weg. Het is zeker niet slecht mensen in dienst te nemen om ze iets na te laten rekenen, of ze daarvoor op te leiden. Maar je kunt niet alles narekenen. Het gevoel van ondernemen en het ondernemerschap, daar kun je ook heel goede beslissingen mee nemen. Natuurlijk is het beter om dingen uit te rekenen, maar je moet zorgen dat je het góéd uitrekent en alles meeneemt. En dat kan niet altijd. Ik heb wel respect voor mensen die op basis van gevoel en visie dingen durven te bepalen en doen. Investeren is toch een kwestie van visie. Het prijsniveau is laag binnen onze branche, je moet echt heel goed weten wat er in het lakproces allemaal gebeurt en nodig is, dat vraagt of enorm veel ervaring, of een goede opleiding. Zoals Jaap Voogd al zei (de hoofddocent Beschermingstechniek

**“Als je zelf een dikkere laag pasta hebt ten koste van andermans boterham, dat gaat niet goed.”**

zodat er aan de uiteinden minder warmte-uitstraling is – red.) geeft veel energiewinst. Maar er is productieverlies door het verder uit elkaar moeten hangen van de producten. Poederleveranciers werken ook aan laagmoffelende poedercoatings. Ik denk dat dat het belangrijkste aspect wordt voor de toekomst: warmtekrachtkoppeling, restwarmte, de opwarm- en afkoelcyclus beter afstem-

hebben niet zoveel problemen, dus worden we er ook niet vaak genoeg mee geconfronteerd. Om de voorfinanciering van opdrachten hoeven wij nooit met banken van onze klanten om de tafel te gaan zitten. Als je producent bent en je moet alles doen met de leasemaatschappij van de moederorganisatie, dan moet je het zelf regelen. Of dat de moederorganisatie zegt: ‘ga maar ergens



aan de Saxion Hogeschool Enschede – red.): ‘boerenslimheid brengt je het verst’. Dat was echt Jaap-zijn-zegje, altijd: studeren is hartstikke leuk, maar vertrouw altijd op je gevoel en je boerenslimheid.”

**De recent opgerichte Vereniging Toelevanciers Oppervlaktetechniek VTO wil kennis bundelen en een consequent geluid laten horen bij discussies over veiligheid en milieu. Wat verwacht Emotech van deze nieuwe loot aan de vakverenigingenstam? En waarom en hoe doet het bedrijf zelf mee?**

“Al jarenlang zijn we gigantisch aan het roepen dat we dat moeten doen. Met een voldoende aantal bedrijven kunnen we de visie laten zien van investeren in secretariaatsvoering die echt iets voor de branche doet. Wet- en regelgeving, normalisatie, dat zijn de dingen waar je mee bezig moet zijn. We moeten niet meer verdwalen in wat maar geroepen wordt en niet waargemaakt. Zo dat je als branche sterker wordt. Binnen de VTO heb je zelf het voordeel dat je niet alle wetgeving hoeft door te kauwen. Binnen de branche kan dan eenduidigheid komen over milieuvraagstukken, grondstoffen, REACH (de Europese chemicaliënwetgeving – red.), chroom... In een woud van allerlei roependen kun je dan teruggrijpen op een vertrouwde methode, om nieuwe ontwikkelingen een kans geven. En niet door her en der te roepen, elkaar het bos weer in te praten. En tussen brancheverenigingen ook: door samen te praten en gezamenlijk de hele branche op een hoger niveau te tillen. Omdat ik ervan

overtuigd ben dat dat kan, doen wij mee. Vanaf het eerste uur al.”

**Vijf jaar geleden hebben leveranciers de wens geuit de basiskennis over apparatuur wat op te vijzelen. Zodat spuitlijnen niet alleen wat aanschaffen als het oude bijna kapot is, maar gaan denken in termen van rendements-optimalisatie, en dus om dié reden tot vernieuwingen overgaan. Dat helpt ook voor de internationale concurrentiekracht en dus om de industrie in het land te houden. Is de situatie inmiddels verbeterd?**

“Aan het aantal aanvragen op dat gebied te zien wel, ja. Maar het antwoord ligt daarin ook meer in de wens om goedkoper te kunnen produceren.... Maar dat was ook die basis, men wil meer informatie over apparatuur. Dat was al langer gaande, die trend zie ik al vanaf midden '90. En niet in de laatste plaats door vakblad Oppervlaktetechnieken. De kennis over installaties is sinds midden jaren '90 al verbeterd. Het antwoord is dus 'ja', maar wij zagen die trend al wat eerder dan de afgelopen vijf jaar. En het heeft heel veel te maken met het verschil of het bedrijf zelf al kennis heeft van industrieel lakken of helemaal nieuw in het vakgebied komt, doordat het voorheen het lakwerk uitbesteedde.”

**Volgens de bezoekerspeiling op de vakbeurs Surface 2010 in Den Bosch zoekt 24% naar mogelijkheden de oppervlaktetechniek uit te besteden. Wat is de trend?**

“Ja, de toegangskaarten zijn daar ook op

rondgestuurd. Je moet ook de kostprijs halen en een coatinglijn voor een dag in de week is niet haalbaar, of als hij een week draait wat in een dag zou kunnen. Zelf coaten heeft ten opzichte van uitbesteden het voordeel dat je het proces dichtbij kan houden, dat scheelt weer inpakken en transport.”

**Welke gouden tip heeft u voor ons vakgebied?**

“Wees trots op ons vakgebied: zonder ons vakgebied zag de wereld er heel saai, kleurloos en roestig uit. Laten we niet te bang zijn om dat van de daken te roepen. We zijn een prachtige bedrijfstak waarin dingen móoi worden gemaakt!”

#### MEER INFORMATIE

Emotech BV  
Twekkeler Es 20  
7547 SM Enschede  
tel.: 053-430 15 00  
fax: 053-430 49 81  
info@emotech.nl  
www.emotech.nl

