

“In Azië zeggen ze: ‘Nederland is de deur naar Europa.’”

# Communiqueer de kansen

Eigenlijk zou je als galvanobedrijf voor verschillende markten willen werken zodat je meerdere standbenen hebt, in een grotere groep oppervlaktebehandelaars willen zitten zodat klantaanvraag doorverwezen kan worden tussen de specialisten, dichtbij belangrijke afzetmarkten willen zitten, zelf betrokken zijn bij de uitfasering van gevaarlijke stoffen en het invoeren van kwalitatief gelijkwaardige opvolgers, en ondertussen ISO 14.001 halen voor milieumanagement. Een volgende generatie erbij met werkvloerervaring die een galvano-opleiding aan het IGOS te Solingen achter de rug heeft en Bedrijfs-economie in Amsterdam voor de boeg... En dan is er nog maar één wens over. De gloednieuwe website aangekondigd zien worden in een thema-artikel van vakblad Oppervlaktetechnieken!

Dan is Thema Automotive hét moment voor Jacobs BV uit Lomm. Dat er genoeg te melden is bij Jacobs dat tot inspiratie voor vakgenoten mag dienen, blijkt uit een boeiende bespreking met enkele bekende namen van Multinal Group waar het bedrijf een samenwerking mee is aangegaan (zie ook Oppervlaktetechnieken van november 2010, p 15; [www.Oppervlaktetechnieken.com/archief](http://www.Oppervlaktetechnieken.com/archief)). Diana Stroeven (Multinal Group) en Willem Ronde (galvanisch bedrijf Ronde Weesp) kunnen uit eigen ervaring de meerwaarde bevestigen van samenwerken in een bedrijvengroep, zodat opdrachtgevers voor uiteenlopende oppervlaktetechnieken of met alderhande technische vraagstukken optimaal bediend kunnen worden. Petra Hendricks, directeur van Jacobs Lomm, kan er sinds kort ook over meepraten. Communicatie onderling en naar opdrachtgevers toe brengt allerlei mogelijkheden aan het licht!

**Vorig jaar werd de samenwerking met CPC Coevorden, onderdeel van Multinal Group bekendgemaakt. Hoe zijn de eerste ervaringen?**

Hendricks: “Je hebt een heel breed en interessant gebied dat je aan kan bieden aan de klant. Het gebeurt heel vaak dat een klant niet alleen chroomwerk heeft maar ook andere oppervlaktebehandelingen. Klanten die voorheen nooit een andere oppervlaktebehandeling hebben besteld en de moge-

lijkheden niet hebben gezien, gaan erover nadenken. Je creëert er vraag mee. Dus als ze alleen laten verchromen omdat ze het weten, en nu met nieuwe richtingen en productie bezig zijn, kunnen ze het hele assortiment aan oppervlaktebehandelingen opnemen. Zoals beitsen en passiveren, elektrolytisch polijsten, verzinken en poedercoaten. Dat is heel fijn. Ze kunnen breder kijken nu, en wij kunnen onze klanten door de samenwerking met Multinal Group nog beter helpen.”

*Er is de laatste jaren flink geïnvesteerd in de kennisinfrastructuur voor de automotivesector, met een hogeschoolleercentrum in Arnhem/Nijmegen, het High Tech Automotive Systems te Helmond en vorige maand het startschot van het expertisecentrum aldaar. Dat zou de automotive binnen Nederland wat meer op de kaart moeten zetten en biedt mogelijkheden voor praktijkonderzoek en stages. Ziet u voor Jacobs ook mogelijkheden tot samenwerking voor productontwikkeling of procesautomatisering?*



Een verchromde roestvaststalen bull-bar voor op de neus van een terreinwagen. Verchromen van RVS is een vak apart.



*Diana Stroeven (Multinal Group) en Petra Hendricks (Jacobs Lomm) bij een mantel van een vrachtwagenuitlaat. Overal staan pallets en dozen inkomend en uitgaand werk, vooral kantoor- en ziekenhuismeubilair. De werkweek van zondagavond tot vrijdagavond klokje-rond wordt met de zaterdag verlengd, om het allemaal tijdig de deur uit te krijgen.*

Hendricks: “Tuurlijk! Ik zeg nooit vanaf het begin ‘Nee’, daarvoor ben ik te veel ingesteld op nieuwe technologie. Wat zou de toegevoegde waarde kunnen zijn: dié vraag stel ik wederzijds. Wat kan ik toevoegen uit mijn ervaring of andersom? Of je samen iets kan doen zie je daarna wel. Ik kan me volledig vinden in de mening dat innovatie vooral in de toelevering zit. Vooral Nederland staat er in Europa positief op, daarvan ben ik overtuigd. In Azië zeggen ze: ‘Nederland is de deur naar Europa.’ Dat is ook zo. Er wordt

“Door de stand van technologie en vakkennis kunnen we een grote rol spelen in techniek en opleidingen, maar vooral als toeleverancier”

vaak niet gezien wat dit kleine land voor elkaar krijgt. In de automotive ook: al producer je zelf relatief weinig auto’s, we kunnen door de stand van technologie en vakkennis een grote rol spelen in techniek en opleidingen, maar vooral als toeleverancier.”

**Nu we het daar over hebben: hoe worden de mensen hier opgeleid?**

Hendricks: “Dat verschilt per functie. Wat de galvano betreft is het opleidingsaanbod voor ons bedrijf helaas niet voldoende in Nederland, die stuur ik naar Duitsland. We zitten hier zo fantastisch in de buurt van Solingen, en iedereen spreekt hier Duits! Zelf heb ik óók het IGOS gedaan (Institut für Galvano- und Oberflächentechnik Solingen GmbH – red.) en anderen daar naartoe gestuurd. Door het werk te dóén leer je het meeste, maar de technische achtergrond waarom iets zo werkt, moet je ook hebben. Als je dat hebt kun je veel eerder een oplossing zoeken als je een fout tegenkomt. Zonder fundament kun je geen huis bouwen. Al werk je hier dertig jaar, iedereen die er in eerste instantie tegenin gegaan is om een opleiding te volgen met opmerkingen als ‘niet nodig’ of ‘te oud’, kwam uiteindelijk uit Solingen terug met ‘ik heb er wat aan gehad en heb er wat geleerd’. Bij de DGO (Deutsche Gesellschaft für Galvano- und Oberflächentechnik – red.) ging het ook best goed.”

Ronde: “Gelukkig is de VOM er nog, die doet ook nog wat aan galvanocursussen. >>



*Vrachtwagenuitlaten, ook weer met hun eigen behandelingsprogrammaatje in de automaat.*





*Verchromd frame van een zijspanmotor. Het moet allemaal maar in je bad passen...*



*Robin Hendricks draait mee in de productie om vanaf de werkvloer het vak te leren kennen. Binnenkort studeert hij Bedrijfseconomie in Amsterdam, hetgeen het bedrijf in de toekomst goed van pas kan komen.*

>> Vroeger had je nog een MTS met een meesterdiploma.” Hendricks vult aan: “De oppervlaktetechniek heeft niet zo’n grote lobby dat er een schoolopleiding voor opgebouwd kan worden, en de vraag naar die opleidingen moet er natuurlijk ook zijn.”

**Zouden we de oppervlaktetechniek dan niet meer als enabling technology moeten neerzetten, die bepalend is voor het succes van andere sectoren? Niet voor niets komt er werk terug uit Centraal Europa omdat de oppervlaktetechniek daar soms niet voldoet.**

Stroeven: “Inderdaad, de toegevoegde waarde en technologie moet je naar voren brengen.

Ronde: “Als wij hier geen oppervlaktebehandeling meer zouden hebben, zouden met name de kleine en middelgrote bedrijven in de metaalproductie ophouden te bestaan. Massaproductie zie je verdwijnen en we gaan steeds meer projectmatig werken. Voor een galvanobedrijf betekent dat: elke keer snel omschakelen. Daar kun je wel veel kracht uit halen. Als we ons daar sterk voor maken, dat we dat kunnen, kun je daar ook een marktpositie opbouwen.”

Hendricks: “Wij hebben wel eens 70 mu en 8 mu allemaal tegelijk door de lijn. Dan zijn er dertig stangen tegelijk onderweg en elke

stang heeft een andere behandeling. Eén keer programmeren en dat wás het! Ik denk dat de galvanische industrie wel óm moet denken: vroeger was galvano vaak een kwestie van meer of minder van een bepaalde stof toevoegen, altijd hetzelfde doen, niet over oude of nieuwe processen nadenken, weinig over milieu nadenken... Men dacht: chroom zal er altijd blijven. Wil je je onderscheiden van anderen, dan zul je innovatief

moeten zijn. Naar mogelijkheden zoeken en service bieden. Waarom zijn veel klanten terug van Verweggistan: waarom verchrom ik voor klanten uit Polen, Tsjechië en Hongarije? Dat kan daar toch goedkoper??? Maar die komen met de oplegger om hier te verchromen. Dat is een goede aanzet om na te denken wat galvano betekent voor de rest van de industrie. En een goede communicatie is nogal eens zoek in de oppervlaktetechniek. Toen ik dit bedrijf gekocht had, was ik ineens een chroomboer, nou ja, chroom-

boerin dan. Dat beeld moeten we weghalen. Het is een interessante technologie die vele mogelijkheden heeft. Soms zijn het kleinigheden, en moet je niet wachten op wat er van de klant op je af komt. Klanten weten meestal niet wat er allemaal kan. En of het chemisch verchromen wordt of elektrolytisch, interesséert ze niet. Maar wél hoe het eruit moet zien. Dus met goede communicatie vang je dat tekort heel makkelijk op.”

“Waarom zijn veel klanten terug van Verweggistan: waarom verchrom ik voor klanten uit Polen, Tsjechië en Hongarije? Dat kan daar toch goedkoper??? Dat is een goede aanzet om na te denken wat galvano betekent voor de rest van de industrie.”

#### MEER INFORMATIE

Jacobs BV  
Industrieterrein Spikweien 8  
5943 AD Lomm  
tel.: 077-4737900  
fax: 077-4737909  
Jacobs@Jacobs-bv.nl

*Binnenkort is de geheel vernieuwde website online: [www.Jacobs-bv.nl](http://www.Jacobs-bv.nl)*