



Het test- en ontwikkellaboratorium in Alphen aan den Rijn.

CHEMIEREUS HENKEL CONCENTREERT ZICH OP DE GROTEN DER AARDE

MAVOM ONDER EIGEN VLAG VERDER

De Maatschappij voor Oppervlak- en Metaaltechniek MAVOM werd in 1938 opgericht door een ex-medewerker van een verf fabriek die juist zijn baan was kwijtgeraakt. Het bekende VOM-lid uit Alphen aan den Rijn, dat tal van oppervlakbehandelaars van voorbehandelingschemie en bijbehorende dienstverlening voorziet, heeft onlangs een stevige beslissing genomen: het gaat onder eigen vlag verder, zonder de licentieovereenkomst van chemiereus Henkel waarmee tientallen jaren een uitwisseling van technische kennis en chemische recepturen was.

De taakverdeling was altijd helder: MAVOM zit dicht op de markt met de fijnchemie, en kan op specifieke klantwensen inspelen door in het eigen lab ontwikkeling en testwerk te doen. Daar komt bij dat Henkel ook wel eens gelegenheid bood een nieuwe regio of nieuw marktsegment te betreden, waar dan volop ondersteuning voor werd geboden. Dit leidde uiteraard tot wederzijds voordeel. En pakte ook gunstig uit voor de afnemers, die immers zowel de betrokkenheid van de eigen marktspecifieke leverancier als de achtergrondkennis van de wereldspe-

ler ten dienst gesteld kregen. Inmiddels is de tijd aangebroken dat MAVOM zelf de wijde wereld in trekt zonder de grote broer Henkel, die als strategie heeft vooral de zeer grote industrieën te bedienen, zoals autofabrieken en staalproducenten.

EXPERTISE ONTWIKKELEN

Een gesprek met directeur Dick Kamberg gaat al gauw over alles wat te maken heeft met het vakgebied. Vakopleidingen zijn van groot belang voor de toekomst, maar het is momenteel niet zo best gesteld met de opleidingen in Nederland.

“Wij leiden dus de mensen hier zelf op,” stelt hij, terwijl er ondertussen twee vacatures ter uitbreiding van de organisatie op de website prijken. Je mag onderzoekend en inventief zijn, maar moet sowieso wat van chemie begrijpen. “Van wat we verkopen, wordt 95 procent hier in de eigen fabriek gemaakt. Productontwikkeling is natuurlijk het hart van een licentieovereenkomst,” gaat hij door op de actualiteit van de zelfstandige koers. “Door ontwikkelingen zoals de introductie van chromaatvrije voorbehandeling, alweer ruim 25 jaar geleden, werden we gedwongen een stuk eigen ontwerp op te pakken. Amerika had al iets daarvoor, maar dat was voor de architectuur. Voor verzinkt werk kwam chromaatvervanging daar niet in het boek voor. In Duitsland was in die tijd ook weinig belangstelling. Als we een volwaardige oplossing wilden aanbieden, moesten we ook wat voor zink hebben. Dus zijn we dat zelf gaan ontwikkelen.” Dat werd opgevolgd door een tweede en derde generatie chromaatvrije

voorbehandeling. “Ook op basis van silica-technologie is veel gedaan, technisch is men daar redelijk ver mee gekomen. Maar de chemische wetgeving is zodanig veranderd, dat stoffen waarvan niets bekend was in de zwaarste categorie werden gezet. Dus voor de etikettering moet je dat dan ook naleven. Toen hebben we driewaardig chroom als voorbehandeling ontwikkeld. We dachten eerst dat de overstap direct naar chroomvrij zou gaan. Dat deden de meeste bedrijven ook, slechts enkele wilden toen driewaardig chroom. De laatste jaren wil de markt een tussenstap, niet chroomvrij maar driewaardig chroom en dan Qualicoat-goedgekeurd.”

MKB-GEORIËNTEERD

MAVOM is een goede bekende bij veel loonbedrijven en geïntegreerde bedrijven die hun eigen producten coaten, maar in beide gevallen gaat het qua karakter voornamelijk om MKB. “Een voordeel is dat we een heel goede spreiding hebben. Nadeel is dat het kennisniveau op ons gebied ook heel gespreid is”. Het onderwerp is terug bij de opleidingen, en dat er in Nederland geen hogeschoolopleiding Beschermings-techniek of Materiaalverduurzaming of iets dergelijks is. “Ja, eigen opleidingen zijn de enige manier. Intern hebben we de discussie: hoe kunnen we opleidingen professionaliseren? Het enige vakgebied waar we goed extern terecht kunnen voor opleidingen is de lijmtechnologie. In de chemie voor elektronica hebben we allemaal eigen opleidingen. Weliswaar ondersteund door onze leveranciers, maar er is zelfs geen stukje extern bij een opleidingsinstituut te halen. Een nadeel is dan dat ze geen erkend certificaat of diploma

Directeur Dick Kamberg staat aan het roer tijdens een bijzondere periode in de bedrijfsgeschiedenis. En volgend jaar bestaat MAVOM 75 jaar!



Vele recepturen zijn eigen ontwikkelingen die voortkomen uit klantspecifieke vragen.

hebben, terwijl we dat in de lijmtechnologie wel hebben.”

PIJLERS VOOR 2013 EN VERDER

Daarmee zijn we bij een van de pijlers waar MAVOM op rust. Kamberg weet er nog wel een paar: “Een vrij groot eigen lab, eigen productiecapaciteit, en we zitten al bijna 75 jaar in dit vak, ja schrik niet! We zijn erg service- en klantgericht: we leveren maatwerk zonder torenhoge kosten.” Henkel en MAVOM hebben in goed overleg besloten de licentieovereenkomst te beëindigen per 1 januari 2013. “Dat zat er ook wel aan te komen. Toen ik bij MAVOM kwam, had je een heel net met licentiebedrijven. Al die bedrijven zijn inmiddels geïntegreerd binnen de Henkel-organisatie. We waren wel een van de laatste der Mohikanen, samen met de vestigingen in Israël en Japan. Dus het zat er wel aan te komen. Henkel ziet Nederland niet echt als een markt waar de segmenten waar zij op focussen sterk aanwezig zijn. Onze klantenbasis is anders dan die van Henkel. Zij willen bijvoorbeeld graag aan grote coilcoat- en automobiellijnen leveren. Tijdens de licentiecontractonderhandelingen is ook door Henkel bedongen deze bedrijven rechtstreeks te benaderen in Nederland. Soms kregen we wel wat terug, bij de laatste contractverlenging bijvoorbeeld. Toen werd een aantal kleine Henkel-klanten in België overgedragen, weliswaar buiten de doelmarkten van Henkel. Later besloot Henkel deze beweging niet door te zetten. Daarbij bleef de licentieovereenkomst geografisch beperkt tot Nederland. Het zijn chemische technologieën die veel kennis van zaken vereisen, dus dat leent zich juist om geo-

grafisch je stappen te maken,” duidt hij op de aanloopkosten van enkele ontwikkeltrajecten, die overigens ook de komende jaren zullen doorlopen.

NIEUWE TERMEN

Wat betekent dit alles nu voor de klanten? “We behouden de technologie, maar de productnamen zullen anders worden. We spreken bijvoorbeeld niet langer over ‘Alodine’. Alle producten zullen we onder eigen naam gaan uitbrengen.” Het wordt dus meer specifiek de fijnchemie. Ook binnen Henkel was het een redelijk grote omslag. “Voorbehandelen was vroeger een substantieel deel van de automotiveproductie, maar tegenwoordig is in dollars of euro's per carrosserie uitgedrukt het lijmen en afdichten een veelvoud van de voorbehandeling. Chemisch voorbehandelen is in de automotive nu nog een onderdeelje van het geheel, dat was vroeger wel anders.” Maar voor de afnemers van MAVOM blijft het vertrouwde onverminderd behouden. “Wat blijft, zijn het lab, de productontwikkeling, de producten, de kennis en de ervaring, de service en de klantgerichtheid, en de maatwerkproducten,” vat de directeur het nog even kort en bondig samen. <

MEER INFORMATIE

MAVOM staat op de Surface Vakbeurs op stand 550.
www.MAVOM.nl

