

Kluthe zet in op ketenoptimalisatie

# Je leverancier aan het werk zetten

**Een coating is niet beter dan zijn voorbehandeling. Kan een spuitery dan beter zijn dan zijn voorbehandelingsleverancier? Kan een producent beter zijn dan de loonbedrijven waar hij deelprocessen zoals de oppervlaktebehandeling onderbrengt? Kan een geïntegreerd bedrijf beter zijn dan de zwakste schakel in al zijn voortbrengingsprocessen? Vakblad Oppervlaktetechnieken ging eens een kijkje nemen bij de firma Kluthe in Alphen aan den Rijn, en sprak p.r.-manager Trudie Plomp, salesmanager Jeroen Westerveld en verkoopleider Steven Vos. De tip van de dag levert alvast een aardige titel op.**

“Ik sta inmiddels nog maar voor een euro op de balans,” zo omschrijft Trudie Plomp haar inmiddels 33-jarige dienstverband bij Kluthe. Dat ze allerminst afgeschreven is, toont haar bevoegdheid met het vakgebied, die blijkbaar geenszins aan corrosie onderhevig geweest is. “Ik heb het bedrijf zien groeien, we kregen er verschillende nieuwe afzetmarkten bij, het is een heel dynamisch bedrijf. Het staat nóóit stil.” Juist doordat het zo dynamisch is en steeds nieuwe markten gevonden worden, heeft het zijn plaats in de Benelux-markt weten te veroveren en behouden. “Wij zijn de recessie goed doorgekomen vanwege de brede markten die wij bedienen en de flexibiliteit van de onderneming om zich snel aan veranderende situaties aan te passen.”

**Als leverancier voor de maakindustrie heeft u een goed beeld van de conjunctuur. Zetten de tekenen van herstel echt door naar uw idee?** (na enig gegrinnik om deze stoutmoedige opening...). Westerveld: “Er is een opwaartse trend merkbaar. Ook wij hebben behoorlijk last gehad van de lange vorstperiode die de bouw en bouwgerelateerde industrie plat heeft gelegd, maar het begint nu weer aan te trekken. De orderportefeuilles van onze klanten die direct of indirect van de export afhankelijk zijn, lopen voller en dat gaat dan één-op-één naar ons door. Of het realistisch is om te vergelijken met 2008, is de vraag,

maar we zitten al beduidend bóven 2009.” Vos: “Maar het is nog allemaal heel voorzichtig. En het is niet alleen voorraadaanvulling. Afnemers kijken ook goed naar benodigde hoeveelheden. En men bestelt al langer vaker in kleinere porties dan voorheen.”

**De huidige laagconjunctuur geeft de bedrijven wel meer gelegenheid om eens over procesaanpassingen na te denken...**

Westerveld: “Bij de nieuwe technieken, zoals de fosfateringsproducten en de nieuwe categorie waterige ontvettingsmiddelen, merken we dat wel, ja.” Vos: “Men wil watergedragen alternatieven om de oplosmiddeluitstoot te beperken.” Westerveld vult aan: “Dat wet- en regelgeving kan leiden tot productinnovatie, zien we dus al snel. Niet alleen bij de mogelijke vervanging van organische oplosmiddelen, en ontlakkers op basis van methyleen-chloride. Wel is het zo dat de consequentie van de chemicaliënwetgeving REACH in het algemeen nog niet is doorgedrongen bij eindgebruikers in de industrie.”

**Helpt REACH bij productinnovatie, ook als de technologen al veel tijd kwijt zijn aan het geregistreerd krijgen van gangbare producten in plaats van nieuwe dingen te bedenken?** Westerveld: “Voor bewezen producten is dat wel plausibel, dat betwijfel ik niet. Als een grondstof niet geregistreerd is bij ECHA in Finland (waar het betreffende secretariaat

gevestigd is – red.), zullen wij een andere grondstoffen moeten gaan gebruiken en dus innovatief worden. Het is afhankelijk van waar in de keten de vraag wordt gesteld.”

**Hoe kunnen jullie er tijdig op inspelen als er een product misschien uit gaat?**

Westerveld: “Wij nemen contact op met de klanten, bespreken de toepassing van producten, en dan ontwikkelen we nieuwe producten op basis van de wél geregistreerde grondstoffen.” Vos vult aan: “Samen met zo’n eindgebruiker wil je dan feitelijk kijken naar het totale productieproces in de gehele keten. Dat is vanaf onze plaats mogelijk.”

**Mag ik dan denken in de richting van energiebesparing door lagetemperatuurtoepassingen?**

Westerveld: “Het hele ontwikkelingstraject als gevolg van REACH of andere wet- en regelgeving wordt bij Kluthe zoveel mogelijk gekanaliseerd onder de noemer Duurzaam Ondernemen: minder energie, lagere temperaturen, of recycleerbaar maken van processtoffen... Ook *Cradle to Cradle* is een hot item voor onze industrie (de ontwerpfilosofie die biologische en technische kringlopen beoogt te sluiten en van elkaar te scheiden, zie ook Oppervlaktetechnieken van augustus, p. 38-40: “Cradle to Cradle bijna gelijk aan ketenefficiëntie”, en december, p. 36-37: “We moeten ze opleiden in C2C” – red.). Gelukkig

zijn wij daar niet nieuw in: voor je milieuzorgsysteem en ISO 9001 ben je verplicht om verschillende Kritische Prestatie Indicatoren en doelstellingen te formuleren en er vervolgens invulling aan te geven. Een KPI is dan bijvoorbeeld het structureel aanbieden van stoffen met een lager VOS-gehalte (Vluchtige Organische Stoffen – red.), of het structureel aanbieden van metaalbewerkingsprocessen op basis van geraffineerde olie. Kluthe verstrekt certificaten waarop aan de hand van een vast rekenmodel de bereikte CO<sub>2</sub>-besparing op jaarbasis bij het toepassen van het betreffende productieproces wordt gecommuniceerd.”

**En die lagetemperatuurtoepassingen?**

Westerveld: “De grotere bedrijven waar het een *item* is, zullen die vraag sneller bij je neerleggen dan een kleiner bedrijf.” Vos: “De werkt temperatuur van voorbehandelingssystemen speelt in keuzes van processen een heel belangrijke rol. Dat komt vele malen meer ter sprake dan vroeger. Dat heeft met de exploitatiekosten te maken, als je voortdurend twintig kuub op 55 of op 40 graden moet houden, dat is een eenvoudig rekensommetje. De technologische kennis van tensiden, dus de oppervlakteactieve stoffen in de reinigingsvloeistof, heeft een enorme vlucht genomen. Die presteren veel beter dan tien jaar geleden. Neutraalreinigers bijvoorbeeld: die kunnen tegenwoordig met alkalische producten de vergelijkingen doorstaan.”

**Leveranciers moeten natuurlijk meer leveren dan alleen een pallet met tonnetjes, maar als u te veel tijd aan service besteedt, prijst u zich misschien uit de markt. Hoe vindt Kluthe hier een balans in?**

Westerveld: “Soms is er het draagvlak niet voor, dan moet je de klant laten kiezen tussen de prijs of het serviceniveau dat je afsprekt. Maar anders geldt: als systeemleverancier kun je vaak wel het economisch draagvlak creëren.” Vos illustreert het met een voorbeeld: “Vaak krijg ik de vraag van een spuitery dat een product ontvet moet worden, maar niet waterig want het is dan ‘schapenvet’, althans zo noemt men het dan. Dan kun je je concentreren op het verwijderen van het vet, maar dan ben je *end of pipe* bezig. Kluthe heeft de kennis en de mogelijkheid om te kijken naar de processtap ervoor: de metaalbewerkingsafdeling. Veel



Jeroen Westerveld, Trudie Plomp en Steven Vos zijn helemaal klaar voor de Surface 2010.

“Of je voortdurend twintig kuub op 55 of op 40 graden moet houden, dat is een eenvoudig rekensommetje.”

bedrijven hebben een metaalbewerkingsafdeling én een spuitery, dan moet je teruggaan en in de metaalbewerkingsafdeling met een ander product gaan werken. Dat is ook ingegeven door het tijdsbeeld (uitbesteden): ook looncoaters die zelf geen metaalbewerkingsafdeling hebben, gaan steeds meer met toeleveranciers aan tafel zitten en zeggen: ‘dit is het probleem’. Daar valt veel winst te behalen. Bij de *kick off meeting* van de Surface vakbeurs was daar ook een casus over, lichtmastenproducent. Uitgangspunt hier is: niet tonnen materiaal proberen te verkopen, maar samen aan de beste oplossing werken.”

**Kluthe staat uiteraard op de Surface 2010: wat gaat er voor nieuws gepresenteerd worden, en welke verwachtingen hebben jullie van de beurs?**

Westerveld: “Wij presenteren de laatste stand der techniek op het gebied van metaaloppervlaktebehandeling gekoppeld aan ketenverantwoordelijkheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. De focus

zal liggen op het vervangen van zware metalen in ijzerfosfaterings- en zinkfosfateringsproducten. Fosfaatvrije reinigers die werken bij lage temperaturen. Ook wordt aandacht besteed aan VOS-reductie bij het gebruik van spoelmiddelen in de lakkerij.” Plomp: “Ik verwacht een enorme toeloop van bezoekers, al was het maar uit nieuwsgierigheid: de eerste keer zo’n nieuwe beurs. Als oppervlaktebehandelaar kun je dan allerlei slimme vragen stellen en zo je leverancier aan het werk zetten.”

**MEER INFORMATIE**

Kluthe Benelux BV staat op de Surface Vakbeurs op stand 162. Postbus 312 2400 AH Alphen aan den Rijn Tel.: 0172-51 60 00 / Fax: 0172 43 94 94 info@kluthe.nl / www.kluthe.nl

**SURFACE VAKBEURS STAND 559**