

Als ondernemer moet je zelf groeien voor je bedrijf kan bloeien!

i BBCT
Remmelt Bosklopper &
René Los

B&B Coating Techniek bv bestaat 25 jaar. Volgens oprichter Remmelt Bosklopper een mooie gelegenheid om even stil te staan en terug te blikken. B&B Coating Techniek bv nam de ruimte om te reflecteren op wat ze de afgelopen 25 jaar geleerd hebben als mens en als ondernemer. Het relaas leest u hier.



Remmelt Bosklopper



René Los

DE JAREN 80

In de jaren 80 werd in de coatingwereld hard gewerkt aan het vastleggen van procedures, werkvoorschriften en goedkeuringen. Er was weinig drang tot ontwikkelen. Zo was het goed en zo zou het blijven! Er was nog geen sprake van inzicht verwerven in kwaliteitsvol denken en blinde vlekken opsporen in het ondernemerschap. Laat staan dat gezocht werd naar het functioneren als mens en de impact hiervan op een team, klanten en succesvol ondernemerschap. Onze industrie was een robuust fundament met opdrachtgevers, oppervlaktebehandelaars en leveranciers. Liep er iets fout of was de coating niet zoals verwacht, de eindgebruiker was altijd de zwakste partij. Wie kwam er op voor zijn belangen? Wie zorgde ervoor dat hij een fout slechts éénmaal zou maken? Vragen die vaak onbeantwoord bleven of afgedekt werden met prietpraatjes.

1992: DE START VAN B&B COATING TECHNIEK

Het was voor Remmelt snel duidelijk dat hij deze gang van zaken niet wilde ondersteunen. Eindgebruikers hadden recht op een eerlijk, professioneel antwoord en op de nodige ondersteuning. Dit gedachtengoed was dan ook meteen de missie die B&B Coating Techniek bv vanaf de oprichting in 1992 actief in de markt bracht: een onafhankelijk advies- en ingenieursbureau met praktisch advies bij poedercoaten, natlakken of metaal conservering. Het handelsmerk was en is nog steeds de praktijkgerichte, no-nonsense aanpak. Alles begint met het inzichtelijk maken van eisen en wensen van de klant enerzijds en de technische en financiële mogelijkheden en beperkingen anderzijds.

Vanaf het begin werd kwaliteit en klantentevredenheid hoog in het vaandel gedragen. Vaak werd Remmelt er bij gehaald om een studie uit te voeren: zelf lakken of uitbesteden? Met heel wat technische bagage, maar vooral door eerlijke antwoorden te geven werden deze vraagstukken succesvol opgelost. Deze aanpak werd en wordt erg geapprecieerd door de markt. Om de stijgende vraag van bedrijven te kunnen inlossen, werd het team in 1997 versterkt met René Los.

EEN KWART EEUW LATER: ERVARINGEN IN DE MARKT

Nu, 25 jaar later kijken beide heren enthousiast terug naar een mooie tijd met tevreden klanten en veel kennis van zaken. Echter als we vragen naar baanbrekende revoluties in de oppervlaktebehandeling, moeten ze het antwoord schuldig blijven. Dunnere lagen, betere chemie, meer functionaliteiten, verlengde levensduur van ge-coate objecten, duurzame technieken, ed. **De marktintroductie verloopt traag en onzeker.** Kortom de techniek is geëvolueerd in golfbewegingen. Nieuwe technieken scoren goed op een domein en weer minder op een ander domein. Kijk maar eens naar de inzetbaarheid van watergedragen verven. Nog steeds geen baanbrekend product dat alle voordelen evenaart en alle nadelen wegwerkt van een solventhoudende verf. Vaak ervaren lakkers kwaliteitsproblemen zoals lopers en zakkers in de laklaag waardoor ze blijven vasthouden aan “vertrouwde” technieken. Een ander voorbeeld is de vervanging van chromaat op verzinkte materialen. Chemieleveranciers zoeken nog steeds naar Cr6+ vrije toepassingen met gelijke performanties. En als ze het al gevonden hebben dan zijn veel bedrijven nog steeds

erg terughoudend in het omarmen van die nieuwe toepassingen.

Wel is het zo dat, zodra men op de positieve effecten hiervan wijst, de positie (en acceptatie) van de coatingafdeling binnen het bedrijf sterk ten gunste verandert.: van een "noodzakelijk kwaad" ergens in een afgelegen hoek van het bedrijf tot een afdeling die een volwaardig deel uit maakt van de bedrijfsprocessen, logistiek gezien op de juiste plaats is gepositioneerd en uitgerust met alle bijbehorende technieken als automatisering, koppeling met bedrijfsinterne ERP systemen, enz.

Andere vaststelling is, dat hoe zeer onze bedrijven omringd worden door experts, we stellen nog steeds **een gebrek aan vakkennis** vast. Men maakt vaak niet voldoende tijd en middelen vrij om kennis te verankeren in het bedrijf. Dit kan leiden tot kwetsbare situaties binnen het bedrijf op het moment dat processen fout lopen of kwaliteitsproblemen niet onder controle zijn. Geïntegreerde bedrijven die hun product afwerken van A tot Z zijn zich niet altijd voldoende bewust van de hoge toegevoegde waarde van oppervlaktebehandeling. Er wordt fors geïnvesteerd in ontwerp en productontwikkeling maar de coating wordt stiefmoederlijk als laatste stap toegevoegd aan het productie-schema. Echter zal de klacht van de klant meestal gaan over lakfouten en niet over gebreken aan de functionaliteit van het voorwerp want die zijn voldoende onderzocht. Daarom pleit B&B CoatingTechniek

voor co-engineering en samenwerking doorheen de waardeketen. Er moet meer aan tafel gezeten worden met alle partijen die betrokken zijn in het productieproces. Bovendien moeten stabiele partnerships opgebouwd worden waarbij de focus ligt op een kwalitatief eindproduct.

Ook **bedrijfsorganisatie** moet bij het engineeren van een coatingafdeling prominenter aanwezig zijn. Bestudeer de inrichting van de werkplek en het aanbieden van tooling zodat efficiënter gewerkt kan worden. Kort samengevat wordt een efficiënte werkplek gecreëerd door het wegnemen van verspillingen en door het gestandaardiseerd inrichten.

WAT BRENGT DE TOEKOMST?

Remmelt is ervan overtuigd dat in een wereld van continue verandering er een andere manier van werken en denken nodig is, en die nieuwe manier moet **doorheen de volledige organisatie doordringen**. Van het topmanagement tot de werkvloer. Iedereen moet aanvoelen hoe winst kan gehaald worden uit genomen investeringen. De baas ziet een hogere omzet en de operator ervaart meer gemak in zijn job! Dus dubbele winst. Enkel een medewerker die gepassioneerd met zijn werk bezig is, bouwt mee aan groei.

Dit is dan ook de missie van BBTC voor de toekomst: nog steeds **coating-tech-**



▲
Poedercenter toen en nu

nische dienstverlening op basis van breed gedragen beslissingen, die de kennis en ervaring van een groep mensen bundelen. De kwaliteit van een goed besluit is een weerspiegeling van de collectieve intelligentie van het team.

Bovendien zorgt deze manier van werken voor snelheid: door eenvoudige en gerichte vragen te stellen wordt duidelijk welk besluit de meeste kwaliteit levert en past in het moment.



▲
Poedercabine toen en nu

