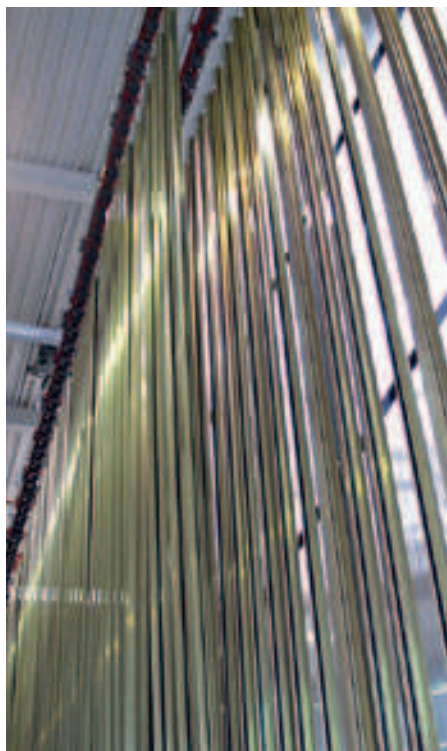


Nouveaux défis après l'acquisition de Colors NV par AluK Belgium NV

i AluK
Timo Declercq
Birger van de Venne



En 2016, le groupe AluK a acquis l'atelier de peinture Colors, qui se dénomme désormais AluKolor et dont les installations sont contiguës à celles d'AluK Belgique. AluKolor dispose d'une ligne verticale sur laquelle nous pouvons gérer des profils jusqu'à une longueur de 8,1 m, une ligne horizontale pour les travaux de laquage et de pliage et les lots de profils plus petits, ainsi qu'une mini-ligne performante pour le travail à la pièce.

Evidemment, une telle acquisition entraîne des changements et des défis. Tout d'abord la production de laquage devait être intégrée dans le processus opérationnel d'AluK. La stratégie au sein de l'entreprise est modifiée par l'acquisition. L'accent est mis davantage encore sur le contrôle de la qualité et l'amélioration du niveau de service pour répondre aux exigences des clients d'AluK.

Pour être capable de continuer à anticiper les tendances du marché et les changements de la demande, nous devons continuer, en tant qu'entreprise, à investir dans des nouvelles technologies. C'est seulement ainsi que nous pouvons maintenir le niveau de service et garantir la meilleure qualité et le meilleur délai de livraison.

Une tendance qu'on observe de plus en plus est la demande croissante de couleurs nouvelles ou moins courantes. Pour mieux maîtriser cette demande nous avons introduit le 'Color Outlook' dans lequel toutes les couleurs que nous offrons dans notre gamme sont classées dans des catégories par popularité. ■

Chemetall sluit aan bij chemiereus BASF

i Chemetall
Dominique Verleysen



Chemetall GmbH is in 1889 ontstaan als technische afdeling van het in Frankfurt gevestigde Metallgesellschaft en is sedert 1982 verzelfstandigd onder zijn huidige naam. Het bedrijf is daarna uitgegroeid tot een internationale onderneming met 2.500 werknemers wereldwijd.

In 2016 werd Chemetall door BASF overgenomen en geïntegreerd als Surface Treatment business unit van BASF Coatings dat OEM- en refinish-coatings voor de automobiel en decoratieve verfproducten ontwikkelt, produceert en verdeelt. Binnen

deze divisie is Chemetall producent van chemicaliën voor de oppervlaktebehandeling van metalen, kunststoffen en glasachtige substraten in heelwat industriële sectoren en markten.

De redactie van VOM INFO stelde aan Dominique Verleysen, Sales Director van Chemetall, een aantal vragen in verband met de consequenties van deze acquisitie.

VOM INFO: Wat verwacht Chemetall van deze acquisitie door BASF?

D.V.: Het behoren tot een grote chemische groep zoals BASF Coatings die een grote

affiniteit heeft met oppervlaktebehandeling, biedt algemeen meer mogelijkheden. Gaande van een sterkere R&D, meer inzicht in grondstoffen, ruimere productiemogelijkheden, tot en met een betere samenwerking met de klanten om problemen op te lossen. Ook de middelen zoals laboratorium faciliteiten zullen sterk uitbreiden. Chemetall blijft een eigen entiteit binnen de BASF groep, maar maakt gebruik van gedeelde diensten, zoals IT, finance, legal, zodat wij ons op onze 'core' business kunnen concentreren.

VOM INFO: Zijn er inzake prioriteit van industriesegmenten en/of productsectoren verschuivingen te verwachten?

D.V.: De segmentatie die is doorgevoerd sinds 2012 zal niet wijzigen; daar liggen onze competenties. Deze segmentatie is ondertussen ook wereldwijd doorgevoerd en niet langer beperkt tot Europa. Maar wel gaan we het segment "general industry" verfijnen en verder opsplitsen naar HVAC (Heating, Ventilation & Air Conditioning), ACE (Agricultural & Construction Equipment) & Appliances, om beter aan de specifieke noden van deze markten te beantwoorden.

VOM INFO: Kan u voor onze lezers specificeren over welke segmenten het gaat, met name deze waarop de Benelux vestiging van Chemetall zijn prioriteiten legt?

D.V.: In BNL zijn Coil, Automotive en Automotive Components belangrijke segmenten naast General Industry. Het verder opsplitsen van deze laatste zal voor ons ook een betere support met meer focus inhouden vanuit het hoofdkantoor in Frankfurt.

VOM INFO: februari 2018: Airbus SQIP award, maart 2018: Aerospace seminarie (in Hamm, D); is dat een teken voor (nog) meer aandacht voor de luchtvaartindustrie?

D.V.: Niet speciaal, de luchtvaart is een belangrijk segment, sinds vele jaren gekenmerkt door hoge eisen aan kwaliteit, ondersteuning en

certificering. Chemetall wil op dit vlak aan de hoogste eisen voldoen en dit wordt o.a. onderschreven door reeds voor de 4e keer op rij de SQIP award van Airbus te krijgen.

VOM INFO: Chemetall is o.a. gekend voor de speciale formulaties voor bijzondere toepassingen in de chemische voorbehandeling en BASF is een chemiereus. Opent dit nieuwe perspectieven?

D.V.: Zeker en vast, wij krijgen nu meer toegang en kennis tot een reeks van chemicaliën, waar we tot op heden enkel als klant een relatie hadden met de leverancier. Nu kunnen we gemakkelijker kennis overdragen, wat ons meer inzicht geeft om formulaties te ontwikkelen en om specifieke problemen op te lossen. Daarnaast zal er ook een samenwerking tot stand komen op het vlak van R&D. De ontwikkeling van moleculen met specifieke functionaliteiten naar oppervlaktebehandeling wordt makkelijker en zal sneller verlopen.

VOM INFO: Openen de labofaciliteiten binnen BASF ook perspectieven voor klanten KMO's om snel testen te laten uitvoeren. Zo ja, welke testen worden aangeboden?

D.V.: Uiteraard. Nu worden alle analyses op badstalen alsook de neutrale zoutsproeitest, de humiditytest en de gebruikelijke adhesietesten uitgevoerd bij BASF in Antwerpen. Hun analytische expertise is ook een aanwinst. Binnenkort zullen we extra sproeikabinetten in gebruik nemen zodat we sneller simulaties op panelen kunnen uitvoeren. De labo's in Frankfurt blijven natuurlijk verder ondersteuning aanbieden. Hun mogelijkheden zijn veel ruimer dan wat we lokaal kunnen, maar door de uitbouw van de lokale labo-activiteiten kunnen we sneller en flexibeler inspelen op de noden van de klant.

VOM INFO. Een slotvraag nog: Waarom kiezen de KMO's uit onze sector voor producten van Chemetall?

D.V.: Chemetall levert sinds jaren naast kwalitatief hoogstaande producten ook een intense en uitgebreide ondersteuning. Wij willen de problemen van onze klanten oplossen. Lukt dit niet met de lokale organisatie dan worden collega's en labo's uit het hoofdkwartier ingezet. Dit is waarschijnlijk het meest uitgebreide ondersteuningspakket dat beschikbaar is in de wereld van de oppervlaktebehandeling. Ik denk dat dit belangrijk is voor KMO's, omdat zij zelf niet over deze middelen of expertise beschikken. Voor ons moet elk probleem opgelost worden en het doet er niet toe of dit bij een grote of kleine klant is. Dat is onze fierheid. Daarnaast werken we gestaag aan de toekomst, bv de Oxsilan technologie, die nu reeds 10 jaar in de markt is, wordt ondertussen reeds bij 500 productielijnen gebruikt, waar van 20 automobiel lijnen met reeds 7 miljoen wagens op de weg.